مقرر مادة

التحليل الإقتصاد الجزئي

لطلبة الجامعة المفتوحة

الفصل الأول

المبحث الأول:

مفهوم التحليل الإقتصادى الجزئى

يهتم هذا التحليل بالوحدات الفردية مثل المستهلك الفرد والسلعة أو الخدمة الفردية وعامل الإنتاج الفردى والمشروع الفردى. وكذلك فهو يدرس المشكلات الإقتصادية الخاصة بسلوك هذه الوحدات أو بظواهرها الإقتصادية. ويوصف هذا النوع فى التحليل الإقتصادى ***بالجزئى*** بالنظر إلى أن أية وحدة من الوحدات الفردية المذكورة أنما تكون جزءا صغيرا بالمقارنة بكل الوحدات فى مجموعها.

وعلى هذا فإن التحليل الإقتصادى الجزئى يختص بدراسة سلوك كل وحدة من الوحدات الإقتصادية مثل العوامل التى تحكم طلب المستهلك من السلع والخدمات والتى تشكل قيدا على سلوكه الإستهلاكى، وعملية تحديد ثمن سلعة أو خدمة معينة أو تحديد ثمن أحد عوامل الإنتاج، وحركة إنتقال هذه العوامل إلى

سوق الموارد الإنتاجية الأخرى وتوزيعها بين مختلف المشروعات أو الوحدات الإقتصادية ومزجها مع بعضها مزجا إقتصاديا رشيدا.

ان المدى الذى نستطيع أن نحكم من خلاله على كون هذا التحليل الإقتصادى علميا، يعتمد إلى حد كبير فى إستخدام المنهج العلمى لتفسير سلوك الوحدات الإقتصادية سواء كان على مستوى الأفراد أو المشروعات أو الظواهر المراد بحثها بطريقة واضحة، ووضع الفروض عن العلاقات المحتمل وجودها بين أهم العوامل المتعلقة بالظواهر، وكذلك القيام بالتوقعات أو الإستنتاجات حول الظواهر تأسيسا على الإفتراضات الموضوعة عن العلاقات التى تربط الظواهر الإقتصادية وبإستخدام الإستدلال المنطقى، ومن ثم اختبار هذه التوقعات فى ضوء الملاحظات الواقعية حول الظاهرة. بهدف دراسة تطورها لاحقا والتنبؤ بذلك.

ويمكن حل الكثير من القضايا الإقتصادية على مستوى الفرد أو المشروع بإستخدام نظرية الإقتصاد الجزئى. فعلى مستوى الفرد أو الأسرة مثلا توجد مشاكل إقتصادية متعددة فمثلا كيف يمكن أن نوزع دخلنا النقدى المحدود بين الأنواع المتعددة للإستهلاك ؟ أو، هل نذهب إلى حفلة موسيقية أم إلى المسرح ؟ وكم من النقود مخصصة للملابس وللنزهة ؟ وهل ندخر وكم ندخر ؟ ... إلخ من القرارات الإقتصادية الأخرى التى تتعلق بالمكان الذى نسكن أو نعمل فيه أو الكلية التى نلتحق بها من خلال دراسة النفقات الإقتصادية على أثر ذلك.

وتواجه منشآت الأعمال التى تنتج السيارات والحاسبات الآلية والطعام والملابس وما شابه ذلك، مسائل إقتصادية جزئية كثيرة، إذ لابد أن تحاول هذه المنشآت أن تتنبأ بحجم المبيعات المحتملة عند مستويات الأسعار البديلة المختلفة

التى قد تبيع بها منتجاتها ولابد لها أن تختار أحسن مزيج للموارد أو أفضل الطرق للإنتاج. ولابد أن تختار الموقع الذى تقيم فيه المنشآت الإنتاجية وأن تحدد أكفأ الوسائل اللازمة لتوزيع منتجاتها على المستهلكين.

وتتزايد أهمية التحليل الإقتصادى الجزئى فى تحديد قرارات الهيئات العامة من خلال وضع الأهداف الكلية على المستوى الجزئى عند تطبيقها. فمثلا إتخاذ القرار الأفضل لمنح الفقراء الذي لا يملكون مأوى مناسبا إعانة سكن، أو قيام الدولة ببناء مساكن لهم أو زيادة دخولهم ليتمكنوا من شراء مساكن أفضل من القطاع الخاص، كما تتبنى الدولة مسؤولية تبنى برامج إقتصادية للمحافظة على إستقرار الأسعار وخفض مستوى البطالة. وهذه القرارات، وقرارات أخرى كثيرة يمكن تحسينها بإستخدام التحليل الإقتصادى الجزئى.

وعلى الرغم من كون الأمثلة المذكورة أعلاه تختلف نوعيتها وتتباين طبيعتها إلا أنها تشترك فيما بينها فى صفات عامة تجمعها فى إطار الإقتصاد الجزئى، فكل واحد فيها يتضمن تخصيص بعض الموارد المحدودة بين إستخدامات بديلة مختلفة ومتنافسة، كل منها مرغوب فيه. ومع ذلك فأن الندرة النسبية للموارد تعني أن الحصول على كمية أكثر من شئ ما سوف يؤدى بالضرورة إلى الحصول على كمية أقل من شئ أخر إلا فى حالة وجود موارد غير مستغلة أو مستغلة جزئيا، ففى هذه الحالة يمكن إستخدامها بشكل منظم وكامل لزيادة الإنتاج.

وهناك صفة مشتركة أيضا هى أن الهدف من كل قرار يرتبط بالمنافع التى يولدها هذا القرار، وقد تكون هذه المنافع على شكل مكاسب لمنشأة أعمال أو لشخص ما، من خلال مقارنتها بالتكاليف التى تضمنها تنفيذ هذا القرار. ولابد

أن يجيب النظام الإقتصادى على الأسئلة الثلاثة الأساسية والمترابطة عند القيام بعملية تخصيص الموارد بين الإستعمالات البديلة وهى:

1 ـ ماهى السلع والخدمات التى ستنتج ؟

2 ـ كيف سيتم إنتاج هذه السلع والخدمات .

3 ـ لمن تنتج هذه السلع والخدمات ؟ أو على من توزع هذه السلع والخدمات؟

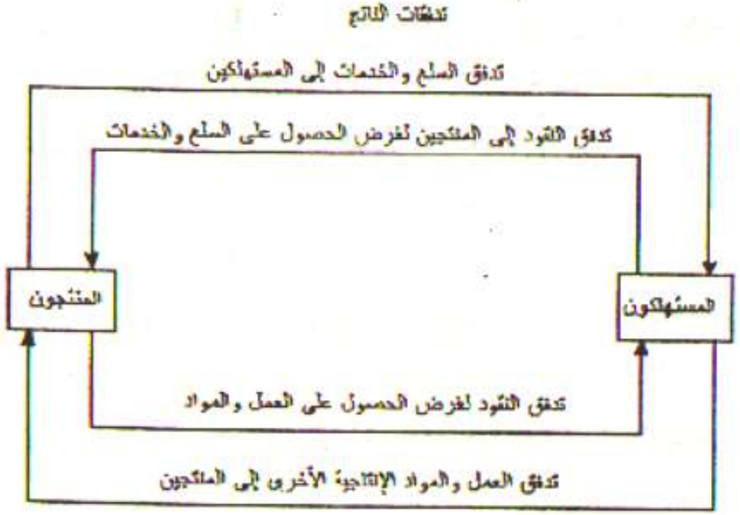
• وإلى حد ما فإن الإجابة على هذه الأسئلة يمكن إستنباطها من مبادئ الإقتصاد الجزئى على الوجه التالى بإختصار وعلى التوالى:

1 ـ السلع والخدمات التى ستنتج هى تلك التى يكون المستهلكون راغبين وقادرين على شرائها.

2 ـ تنتج هذه السلع والخدمات بإستخدام أساليب الإنتاج التى تمكن المنتجين من القيام بعملية الإنتاج بأعلى مستوى ممكن من الكفاءة ليحققوا هدفهم فى هذه العملية.

3 ـ الأشخاص الذين يحصلون على السلع والخدمات هم غالبا أولئك الناس القادرين على المساهمة بصورة فعلية فى عملية الإنتاج.

ويمكن تفصيل الإجابة على تلك الأسئلة بإستخدام الرسم التخطيطى التالى الذى يبين تدفق الموارد والمنتجات والنقود فى إقتصاد ما.



شكل رقم ـ 1 ـ

شكل توضيحى يبين التدفق للموارد والمنتجات والنقود

فى إقتصاد ما بدون تدخل الدولة

ونلاحظ فى الرسم التخطيطى المبسط والموضح فى الشكل رقم 1. التفاعل الإقتصادى بين المستهلكين والمنتجين، حيث أن المستهلكين لا يمثلون سوقا لإنتاج المنتجين فقط، ولكنهم يقدمون العمل والموارد الأخرى الضرورية للإنتاج ويحصلوا على النقود مقابل ذلك ليقوموا بإنفاقها على شراء السلع والخدمات من المنتجينن لإشباع حاجاتهم المختلفة.

ويمثل هذا الرسم إقتصاد السوق الذى يمتلك فيه القطاع الخاص جميع الموارد أو عناصر الإنتاج. وتحدد الطريقة التى يستخدمها المستهلكون فى توزيع نقودهم بين مختلف المنتجين، مكونات الجزء العلوى من الرسم التوضيحى والذى يمثل تدفق السلع والخدمات وهذا ما يمثل الإجابة على السؤال السابق 1 المتعلق بماهية السلع والخدمات المطلوب إنتاجها. وهى تعبير عن ملايين القرارات الإقتصادية الجزئية لملايين الأفراد والتى تحدد فى النهاية نوعية السلع والخدمات التى تنتج فى الإقتصاد.

ويحدد المنتجون الطريقة التى ينتجون بها منتجاتهم والتى يرغب المستهلكون بشرائها بأعلى كفاءة من خلال المزج الأمثل للموارد المختلفة والعمل بما يتيح لهم إنتاج المستوى والنوع المرغوب فيه من الإنتاج ضمن حدود إمكانيات التقنية المتوفرة وفى إطار تكلفة كل عنصر من عناصر الإنتاج. وهذا يجيب على السؤال 2 عن كيفية إنتاج السلع والخدمات.

كما نلاحظ فى الشكل التوضيحى أيضا بأن المستهلكين يحصلون على دخولهم (النقود) مقابل ما يقدمونه من موارد أو عوامل إنتاج حسب نوعيتها، مثل خصوبة الأرض الزراعية أو الأرض الغنية بالمعادن، أو يتمتعو بمهارة عالية يحصلون فى خلالها على نقود أعلى من الذين لا تتوفر لديهم نفس المهارة، وهذه النقود أو الدخل هى التى تحدد إمكانية الحصول على كمية ونوعية محدودة من السلع أو الخدمات التى يرغب المستهلكون الحصول عليها.

التوازن الإقتصادى الجزئى

يقصد بالتوازن الإقتصادى عموما هو الحالة الإقتصادية التى يصل فيها الفرد أو المنشأة أو الدولة إلى الوضع الأمثل فى توازن حركة المتغيرات الإقتصادية بالعلاقة فيما بينها ولا يوجد ما يبرر أو يدعو إلى إحداث تغيير فى هذا الوضع أو الحالة الإقتصادية التى يتم التوصل إليها.

ويلاحظ أنه نادرا ما يتم التوصل فى الحياة الإقتصادية الواقعية إلى حالة التوازن هذه وذلك بسبب التغيرات المستمرة وبلا إنقطاع التى تتعرض لها الحياة الإقتصادية حيث لا تتوقف عند حد.

وهناك نوعان من التوازن الإقتصادى الأول على ***المستوى الجزئى*** ويسمى بالتوازن الإقتصادى الجزئى. والثانى على ***المستوى الكلى*** ويسمى بالتوازن الإقتصادى الكلى.

حيث يرتبط التوازن الجزئى بتحليل سلوك الوحدات الإقتصادية (الأفراد أو المنشآت) ومعرفة إتجاهات المتغيرات الإقتصادية فيها والتى يمكن من خلالها تحقيق التوازن الإقتصادى (إن أمكن ذلك). مثل توازن المستهلك الذى يتحدد من خلال قراراته فى تحريك المتغيرات التى تحدد سلوكه الإستهلاكى وكيفية التحكم فيها وكذلك الحال توازن المنشآت أو توازن الفرع الإنتاجى.

أما التوازن الكلى فيرتبط بالتحليل الكلى ومن أمثلته توازن الدخل القومى والذى لا يعنى بالضرورة تحقيق العمالة الكاملة فى الإقتصاد الكلى.

******

المبحث الثانى:

القيمة والثمن

هناك نوعين مختلفين لقيمة الأشياء هما:

القيمة الإستعمالية والقيمة التبادلية

حيث يقصد ***بالقيمة الإستعمالية*** هى قدرة الشئ على إشباع حاجة إنسانية مباشرة عندما يستعمله الإنسان أو مقدار المنفعة التى يحصل عليها الإنسان لإشباع حاجته وتعتمد درجة الإشباع هذه على المواصفات التى تتجسد فى الشئ المستعمل نفسه. ويلاحظ أن قيمة الإستعمال هذه لا تتطلب بالضرورة وجود سوق أو وجود مبادلة بين الأفراد فهى قيمة شخصية توجد للشئ حتى وان كان الفرد يعيش منعزلا بمفرده فأنه يستطيع الحصول عليها.

كما أن جميع الأموال لها قيمة إستعمالية طالما أنها الأشياء المادية التى تشبع الحاجات الإنسانية.

أما ***القيمة التبادلية***، فيقصد بها قدرة الشئ على أن يتبادل بشئ آخر من خلال العلاقات الكمية التى تتمثل فى صفات الأشياء وإختلافها فيما بينها كما أنها قيمة إجتماعية تفترض وجود أفراد عديدون تقوم فيما بينهم مبادلة الأشياء المختلفة فى السوق حيث يتم مبادلة الأشياء ذات الصفة النادرة نسبيا التى تحددها حاجة الأفرد لها. وهى على عكس القيمة الإستعمالية التى تتحدد بالفرد ذاته ولا تفترض وجود سوق تتم فيه المبادلة حيث لا يوجد التبادل.

وقد إحتل موضوع القيمة أهمية واضحة لدى الإقتصادى الكبير ***آدم سميث*** من حيث التفرقة بين هاتين القيمتين أو هذين النوعين للقيمة حيث قارن بين شيئين هما الماء والماس موضحا ما يعرف عادة بـ (***لغز القيمة***) حيث أن الأشياء ذات القيمة الإستعمالية الكبرى قد لا تتمتع إلا بقيمة تبادلية ضئيلة وقد لا تكون لها قيمة تبادلية إطلاقا، وبالعكس فإن الأشياء ذات القيمة التبادلية الكبرى قد لا تكون لها قيمة إستعمالية تذكر، فالماء مثلا لاغنى عنه لإشباع حاجة الإنسان إلى الشرب، لكن قيمته التبادلية فى السوق قد لا تساوى شيئا، وبالعكس فإن الماس لا يتمتع بقيمة إستعمالية تذكر ـ لكن قيمة مبادلته بسلع أخرى كبيرة جدا ـ عند الأشخاص الفقراء لكونه كمالى وغير ضرورى، فإن الماس حقا نافع لمن يستخدمه ويشبع حاجة لديه وبالتالى فإن له قيمة إستعمالية عند الأغنياء الذين يستمتعون به إلى حد بعيد.

وبطبيعة الحال فإن تفسير (***لغز القيمة***) هذا إنما يرجع إلى أن الماء هو مال حر لأنه غير نادر فى حين أن الماس هو مال إقتصادى لأنه فى أندر ما يمكن.

وعلى هذا الأساس أن المقصود بالقيمة فى مجال دراسة الأثمان هو القيمة التبادلية فقط وعند الحديث عن القيمة فإن المقصود بها هذا المعنى بشكل مطلق.

وعليه نرى أن مفهوم القيمة (القيمة التبادلية) يتضمن فكرة العلاقة أو المقارنة مابين كميات متبادلة فى شيئين مختلفين فإن كان مثلا قيمة طن واحد من الحديد تساوى قيمة ثلاثة أطنان من القمح ولما كانت المبادلات فى

المجتمعات الحديثة لا تتم عن طريق المقايضة وإنما عن طريق إستخدام النقود التي تسهل عملية المبادلة من خلال عمليتي منفصلتين هما:

الأولى للبيع مقابل الحصول على نقود

والثانية للشراء مقابل دفع النقود

حيث أن قيمة شئ ما لا تتم عن طريق مقارنته بأشياء أخرى يمكن مبادلتها به بل بمقارنته بالنقود وبهذا تكون النقود المقياس العام والموحد لقيم الأشياء. وهكذا يكون لكل شئ قابل للتبادل مقياس نقدى أى مبلغ نقدى يعبر عن قيمته. ويسمى هذا المبلغ النقدى الذى يعبر عن قيمة الوحدة الواحدة فى الشئ بالثمن .... وبهذا يكون ثمن الشئ هو التعبير النقدى عن قيمته فى السوق، فلو كان ثم طن الحديد (300) دينار مثلا فإن ثمن الطن الواحد من القمح فى هذه الحالة سيكون (100) دينار.

وتختلف عملية تحديد الأثمان فى إقتصاد السوق فى الدول الرأسمالية عنها فى الإقتصادات الإشتراكية حيث يوجد فى إقتصاد السوق هذا لكل منتوج سواء كان سلعة أو خدمة، وكذلك لكل خدمة من خدمات عوامل الإنتاج سوف يلتقى فيها العارضون للمنتجات أو خدمات عوال الإنتاج مع طالبيها وينتج عن هذا التلاقى تكون ثمن محدد يعبر عن قيمة المنتج أو خدمة عامل الإنتاج فى السوق.

ويتميز إقتصاد السوق بقدر كبير من حرية الأفراد فى إتخاذ مختلف القرارات الإقتصادية، حيث أن المستهلكين أحرار فى إتخاذ قرارات الشراء وتحديد إختياراتهم فيما بين العديد من السلع والخدمات المعروضة وتوزيع دخولهم على أساس إختياراتهم هذه، كذلك أن المشروعات وأصحاب عوامل

الإنتاج أحرار فى إختيار الوجه الذى يستخدمون فيه عوامل الإنتاج التى يملكونها. وتتم المعادلات الإقتصادية على أساس مقدار الفائدة التى تتحقق منها للأطراف التى تقوم بها.

أما الأسواق فى الإقتصادات الإشتراكية فتجرى فيها عملية تخطيط لحركة السلع والخدمات وفقا لحسابات مدروسة ومخططة من خلال مختلف الحسابات الإقتصادية القائمة على مستوى الدخل وكمية النقد الموجود فى التداول والمستوى المعاشى العام للمجتمع وقدرة الهيكل الإقتصادى على ضخ السلع والخدمات فى السوق وعلى هذه الإعتبارات يتم تحديد أثمان هذه السلع والخدمات مركزيا. أما حرية الأفراد فى تحديد إختياراتهم من السلع والخدمات فهى أيضا تكون مقيدة بمستوى دخولهم ورغباتهم فى نوعية السلع التى يرغبونها والتى غالبا ما يكونون مجبرين لإقتنائها لعدم وجود البدائل الأفضل وهذا ما يجرى فى أغلب الدول الإشتراكية والتى إنهارت إقتصاداتهانتيجة لأخطاء فادحة كان أهمها تجاهلها للقرارات الذاتية للأفراد فى إقتناء السلع والخدمات، وأن ذلك قد لا يصلح للتعميم على الإطلاق فهناك كثير من الدول منها عربية لديها أفكار خلاقة فى مجال تخطيط السوق وتحديد إنسيابية السلع والخدمات فيه وتحديد أثمانها فهى تقوم على مبدأ الموازنات الإقتصادية العامة فى السوق ضمن فلسفة الدولة العامة وبالشكل الذى يضمن وضع السوق فى خدمة المجتمع من جانب كونه كمنتج وكمستهلك من جانب آخر ... ومع إعطاء حرية لإنسيابية السلع والخدمات فى إطار إقتصاد السوق مع إخضاعها ضمن مظلة الدولة وفلسفتها الإقتصادية بما يضمن تحقيق النفع بين المتبادلين أنفسهم بعيدا عن الإستغلال وبما يبعد الدولة عن التدخل فى حلقات إقتصادية ضيقة ويشتت جهودها فى

تحقيق النفع العام من خلال حلقات إقتصادية أكبر ويعبر ذلك عن خصوصيات الدولة تحت تسميات خاصة.

ويمارس الثمن وظيفة هامة وهى تحقيق التوازن بين الكميات المعروضة من المنتجات والكميات المطلوبة منها والتوزيع الفعال للموارد.

وتتم عملية تحقيق التوازن بين الكميات المعروضة من السلع والخدمات والكميات المطلوبة منها فى الأجل القصير جدا عندما يتغير حجم الكميات المعروضة من السلعة، الأمر الذى تدعو فيه الحاجة إلى تحقيق توازن بين عرض الكمية المحددة من السلعة وبين الطلب عليها بصفة عامة وكذلك إقامة توازن متناسق ما بين عرض السلعة والطلب عليها فى كل وقت فى الأوقات خلال هذا الأجل من جهة أخرى.

ويقوم الثمن بدور الوسيلة التى يتحقق بواسطتها هذان الهدفان .. ومثال على ذلك أن القمح يحصد مرة واحدة فى العام وفى وقت معين منه ولهذا فإنه حتى يحين ذلك الوقت من العام التالى فأنه لا يمكن تغيير الكمية المعروضة من السلعة وتصبح هذه الكمية محددة.

وفى إقتصاد السوق يقوم الثمن بتحقيق التوازن بين عرض الكمية المحددة من القمح وطلبها بصفة إجمالية. فلو كانت هذه الكمية قليلة نسبيا بسبب عجز فى المحصول مثلا، فأن تزاحم المشترين على شرائها يؤدى بثمن القمح إلى الإرتفاع وبالتالى بتخفيض الكمية التى يرغب كل مستهلك فى شرائها نظير هذا الثمن المرتفع. وستستمر الأثمان فى الإرتفاع حتى تصل إلى الحد الذى يصبح عنده المستهلكون فى مجموعهم راغبين فى الحصول على تلك الكمية

المعروضة من القمح وحدها لا أكثر. وستصل هذه السلعة إلى أعلى ثمن ممكن أن تصله عند مستوى الكمية القليلة نسبيا المطروحة للبيع.

ولو إفترضنا العكس من ذلك عندما يكون هناك فائض فى المحصول من القمح، فإن البائعين سوف يتنافسون على بيعه مما يؤدى إلى إنخفاض ثمنه وبالتالى تزداد الكمية التى يرغب كل مستهلك فى شرائها. مقابل هذا الثمن المنخفض، وسيستمر الثمن فى الإنخفاض إلى الحد الذى يصبح فيه المستهلكون راغبين فى الحصول على الكمية المعروضة من القمح وحدها لا أقل. وسيوجد دائما ثمن منخفض بما فيه الكفاية لتحديد الكمية المطلوبة من القمح عند مستوى الكمية الكبيرة نسبيا المعروضة منه.

كما يقوم الثمن بوظيفة تحقيق توازن متناسق ما بين عرض القمح والطلب عليه فى كل وقت خلال مدة العام الذى يقع بين موسمى حصاده. فإذا حدث أن تم عرض كميات كبيرة منه عندما ينتهى موسم الحصاد فأن ثمن القمح فى السوق سيخفض حتما مما يؤدى إلى سرعة معدل إستهلاكه فى الفترة الأولى من العام المذكور، وبإقتراب موسم الحصاد الجديد يترتب على إستهلاك الجزء الأكبر من المحصول فى الفترة الأولى من العام مما يؤدى إلى إرتفاع الثمن فيها حتما وإنقاص معدل إستهلاكه.

أما فى الأجل الطويل وهو الذى يتم فيه التحكم فى كمية عرض السلع فيكون من خلال زيادة عدد المشروعات المنتجة لها أو نقصانه. فإذا إرتفع ثمن سلعة معينة فعندها سيقرر عدد من المنتجين توجيه إستثماراتهم لإنتاج هذه السلعة أملا فى تحقيق الأرباح من خلال الإستفادة من هذا الإرتفاع فى الثمن وبذلك يزداد إنتاج السلعة إلى الحد المطلوب منها. وفى نفس الوقت فإن إرتفاع

ثمنها سوف يؤدى إلى إنقاص الكميات المطلوبة منها مما يسهم فى سرعة تحقيق التوازن بين الكميات المطلوبة والكميات الناتجة، أما إذا كان ثمن السلعة يميل إلى الإنخفاض، فإن عدد من المنتجين سيقررون الخروج من الإنتاج وتوجيه نشاطهم الإنتاجى إلى فروع إنتاجية أخرى تجنبا للخسائر المتوقعة وبهذا تقل الكميات المنتجة من السلعة إلى الحد المطلوب منها. وفى نفس الوقت فإن إنخفاض ثمن السلعة يؤدى إلى زيادة الكميات المطلوبة منها مما يسهم فى سرعة تحقيق التوازن بين الكميات المنتجة والكميات المطلوبة.

وتقوم الأثمان بدور مهم جدا على مستوى الإقتصاد القومى حيث تعتبر الأداة الفنية التى يتم بواسطتها توزيع الموارد الإقتصادية المتاحة للمجتمع توزيعا فعالا على مختلف الإستعمالات المختلفة. حيث تقوم الأثمان بتوجيه قرارات الإنتاج فى إقتصاد السوق وفقا لتفضيلات المستهلكين من خلال إنتاجهم للسلع التى يرغب المستهلكين فيها بإستخدام عوامل الإنتاج فى الإتجاهات التى تحقق ربحا لهم. أى التى تنسجم مع رغبات المستهلكين ويستمرون بالإنتاج طالما أن الثمن الذى يدفعه المستهلكون يمكنهم من تغطية النفقات التى يتحملونها لإنتاج السلعة وأن هذه النفقات هى التى تمثل أثمان خدمات عوامل الإنتاج المشار إليها التى يدفعها هؤلاء المنتجون، ويتمثل الربح الذى يحققه المنتجون فى الفرق بين ثمن بيع السلعة ونفقة إنتاجها. ويتأثر الربح نتيجة للتغيرات التى تطرأ على ثمن السلعة وكذلك على ثمن نفقات الإنتاج.

فمع زيادة الطلب على هذه السلعة فسوف يؤدى ذلك إلى إرتفاع ثمنها مما يحقق إلى زيادة أرباح المنتجين، الأمر الذى يدفعهم إلى زيادة إنتاجها من خلال دفع أثمان أعلى لأصحاب عوامل الإنتاج التى تشترك فى إنتاجها مما

يمكنهم من الحصول على المزيد من هذه العوامل، وهذه العملية سوف تؤدى إلى سحب خدمات عوامل الإنتاج من الفروع الإنتاجية التى تقل فيها النفقات التى تدفع للحصول عليها (الواطئة) ونتيجة إلى الفروع الإنتاجية التى تدفع أثمان أعلى لها حيث يلاحظ بأن الثمن يمارس فعلا مؤثرا فى تحويل خدمات عوامل الإنتاج (الموارد الإقتصادية) وفقا لتفضيلات المستهلكين.

وبالتأكيد أن جميع هذه التفاعلات الإقتصادية التى تجرى فى إقتصاد السوق تتحدد من خلال تلاقى قوى العرض والطلب على السلع والخدمات، حيث تقوم الأثمان بدور الموجه لقرارات الإنتاج وأنه يتم توزيع الموارد فى هذا الإقتصاد توزيعا ثمنيا أى على أساس الأثمان وعلى النحو الذى يكفل إنتاج تلك المنتجات التى تحددها تفضيلات المستهلكين.

المبحث الثالث:

العلاقات الدالية

مثلما هو معروف أن التحليل الإقتصادى ينصب على الكميات القابلة للقياس والتى تتميز قيمتها بالقابلية للتغير سواء بالزيادة أم بالنقصان مثل الإيرادات والمبيعات وكميات السلع المطلوبة أو المعروضة والدخل القومى والعمالة وغيرها.

ويطلق على كل كمية من هذه الكميات (كمية متغيرة) أو (متغير) ويقابل المتغير ما يطلق عليه (كميات ثابتة) أو (ثابت) والثابت هو كمية تتميز بأن قيمتها لا تتغير بل تظل ثابتة فى الموضوع المراد بحثه.

كما أن الشئ الهام فى المتغيرات ليس الكيفية التى يتغير بها كل متغير بنفسه بل الطريقة التى يرتبط بها كل متغير بالآخر أثناء تغيره، أى بماهية العلاقة أو الرابطة التى تقوم ما بين المتغيرات وبعضها أثناء تغيرها. والتعبير الفنى الذى يستخدم لوصف هذه العلاقة أو الرابطة هو كلمة (دالة) وهكذا فإن الدالة ترمز للعلاقة التى توجد بين متغيرين أو أكثر حيث يكون منهما تابع فى تغيره لمتغير آخر أو لمتغيرات أخرى. حيث يطلق على هذه العلاقة تعبير (العلاقة الدالية) أى علاقة تبعية يتبع فيها متغير ما فى تغيره إلى متغير آخر أو متغيرات أخرى.

ويطلق على المتغير الأول بـ (المتغير التابع) دلالة على أنه إنما يتبع تغيره ما يحدث فى المتغير الآخر. ويطلق على المتغير الآخر بـ (المتغير

المستقل) دلالة على أن التغير إنما يحدث فيه إبتداء. ويقال للمتغير التابع أنه دالة للمتغير المستقل، بمعنى أن المتغير التابع إنما يتوقف فى تغيره على ما يحدث من تغير فى المتغير المستقل.

ومثال ذلك العلاقة بين سعر الضريبة والدخل فعندما يكون سعر الضريبة نسبيا أى نسبة ثابتة أى لا تتغير بتغير مبلغ الدخل الخاضع للضريبة فإن مبلغ الضريبة يكون هو المتغير التابع ومبلغ الدخل هو المتغير المستقل فى حين يكون سعر الضريبة ثابتا أى كمية ثابتة ويقال فى هذه الحالة أن مبلغ الضريبة دالة لمبلغ الدخل. أما إذا كان سعر الضريبة تصاعديا أى يتزايد بتزايد الدخل الخاضع للضريبة فإن هذا السعر ينقلب من ثابت إلى متغير ويصبح متغيرا مستقلا يضاف إلى مبلغ الدخل ويتوقف عليهما معا مبلغ الضريبة الذى يدفعه الممول ويقال فى هذه الحالة أن مبلغ الضريبة دالة لمبلغ الدخل والسعر والضريبة ومثال آخر أيضا، فإن الكمية المطلوبة من سلعة ما وكذلك الكمية المعروضة منها إنما تتوقف على ثمن هذه السلعة. وفى هذه الحالة تكون الكمية المطلوبة متغيرا تابعا وكذلك الحال بالنسبة إلى الكمية المعروضة ويكون الثمن متغيرا مستقلا. ويقال أن الكمية المطلوبة، وكذلك الكمية المعروضة دالة للثمن.

كذلك الحال، نفقات الأفراد على إستهلاكهم إنما يتوقف على مقدار دخولهم. وفى هذه الحالة يكون الإنفاق الإستهلاكى الفردى متغيرا تابعا ويكون الدخل الفردى متغيرا مستقلا ويقال أن الإنفاق الفردى الإستهلاكى دالة للدخل الفردى.

كما أن أغلب المشكلات الإقتصادية إنما تتضمن أكثر من متغيرين أى أكثر من متغير مستقل أى أن المتغير التابع من النادر أن يعتمد فى تغيره على

متغير مستقل واحد فقط بل أنه كثيرا ما يعتمد على أكثر من متغير مستقل. مثلما هو عليه فى اعتماد كمية ونوعية الإنتاج على العوامل الداخلة فى العملية الإنتاجية (العمل ، الأرض، رأس المال، التقدم الفنى) حيث لا يمكن أن يتغير الإنتاج كما أو نوعا إلا من خلال التغيرات التى تحصل فى أحد أو كل عوامل الإنتاج التى تعتبر متغيرات مستقلة وسنتحدث عن ذلك بالتفصيل عندما نتعرض لموضوع (دالة الإنتاج).

أما كيفية التعبير عن العلاقات الدالية جبريا، فتستخدم الرموز البسيطة التى تعبر عن المتغيرات الإقتصادية المراد تحليلها أو تحليل آثارها فيما بينها والعلاقات التى تربطها ببعضها ويرمز للدالة بالحرف (د) وتحديد أى من المتغيرات هو تابع وأى منها مستقل وبالرموز فلو أخذنا مثلا العلاقة بين الكمية المطلوبة (لأى سلعة) والثمن المحدد لها، حيث تعتمد الكمية المطلوبة المراد الحصول عليها على ثمنها فهو الذى يحدد إمكانية الكمية أو النوعية التى يحصل عليها الفرد (بالإضافة إلى المتغيرات الأخرى والتى نفترض ثباتها هنا) فلو رمزنا إلى الكمية (ك) وإلى الثمن (ث) فستكون العلاقة الدالية بين الكمية والثمن على النحو التالى:

ك = د (ث).

وهكذا فأننا نقرأ بأن الكمية دالة للثمن، وإذا رمزنا للكمية المعروضة بلرمز (ع) فستكون العلاقة بين الكمية المعروضة والثمن بالصيغة التالية:

ع = د (ث).

ونقرأ بأن العرض دالة للثمن.

وهناك صيغة جبرية موحدة للتعبير عن العلاقات الدالية بين المتغيرات التابعة والمستقلة وهى أن يرمز للمتغير التابع بالرمز (ص) وللمتغير المستقل بالرمز (س) وللدالة بالرمز (د) حيث ستكون على الصيغة التالية:

ص = د (س)

أى أن (ص) دالة لـ (س).

أما إذا كان هناك عدة متغيرات مستقلة فيعبر عنها أيضا تعبيرا جبريا موحدا هو:

ص = د (س$_1$ ، س$_2$ ، س$_3$).

أما إذا كثرت المتغيرات المستقلة فيكون التعبير عنها بالصيغة التالية:

ص = د (س$_1$، س$_2$ ، س$_3$ .... س$_ن$)

أى أن

(ص) دالة إلى س$_1$ ، س$_2$ ، س$_3$ إلى س $_ن$

حيث أن

ن تعنى عدد المتغيرات التى تقع بين س$_3$ إلى المتغير الأخير.

أسئلة الفصل الأول

السؤال الأول:

ما الموضوعات التى يهتم بدراستها التحليل الإقتصادى الجزئى ؟

الجواب:

يهتم التحليل الإقتصادى الجزئى بالوحدات الفردية مثل المستهلك الفرد والسلعة أو الخدمة الفردية وعامل الإنتاج الفردى والمشروع الفردى. فهو يدرس المشكلات الإقتصادية الخاصة بسلوك هذه الوحدات أو بظواهرها الإقتصادية/ مثل العوامل التى تحكم طلب المستهلك من السلع والخدمات والتى تشكل قيدا على سلوكه الإستهلاكى، وعملية تحديد ثمن سلعة أو خدمة معينة أو تحديد ثمن أحد عوامل الإنتاج، وحركة إنتقال هذه العوامل إلى سوق الموارد الإنتاجية الأخرى وتوزيعها بين مختلف المشروعات أو الوحدات الإقتصادية ومزجها مع بعضها مزجا إقتصاديا رشيدا.

السؤال الثانى:

استخدم نموذج التدفق الدائرى للموارد فى توضيح الكيفية التى تتم فيها عملية تخصيص الموارد بين الإستعمالات البديلة ؟

الجواب:

عند القيام بعملية تخصيص للموارد بين الإستعمالات البديلة، لابد أن يكون هنالك وضوح تام لماهية السلع التى سيتم إنتاجها من خلال التوليف بينها وبين رغبات المستهلكين القادرين على شرائها والكيفية التى سيتم إنتاجها بإستخدام أساليب الإنتاج التى تمكن المنتجين من القيام بعملية الإنتاج بأعلى مستوى ممكن من الكفاءة ليحققوا هدفهم من هذه العملية. وأن يكون هنالك تحديد لمستوى المستهلكين الذين تنتج لهم هذه السلع والذين لديهم القدرة على المساهمة بصورة فعلية فى عملية الإنتاج.

ولمعرفة الكيفية التى يتم فيها التفاعل الاقتصادى بين المستهلكين والمنتجين فيمكنك مراجعة الشكل التوضيحى رقم (1) والشروح التفصيلية له.

السؤال الثالث:

ما الفرق بين التوازن على مستوى المستهلك أو المنشأة والتوازن على مستوى الدولة ؟

الجواب:

يرتبط مفهوم التوازن على مستوى المستهلك أو المنشأة أو على مستوى الدولة بالحالة المثلى فى توازن حركة المتغيرات الإقتصادية التى يتم الوصول إليها، فإذا كان هذا التوازن يهتم بسلوك الوحدات الإقتصادية كأفراد أو منشآت أو

حتى فروع إنتاجية فعندها يسمى بالتوازن الجزئي، أما إذا كان على مستوى التوازن العام للإقتصاد كله مثل توازن الدخل القومى فيسمى بالتوازن الكلى.

السؤال الرابع:

استخدم مفهوم لغز القيمة فى التفريق بين القيمة الإستعمالية والقيمة التبادلية للسلعة ؟

الجواب:

إن كثيرا من الأشياء ذات القيمة الإستعمالية الكبرى قد لا تتمتع إلا بقيمة تبادلية ضئيلة، وقد لا تكون لها قيمة تبادلية اطلاقا، وبالعكس فإن الأشياء ذات القيمة التبادلية الكبرى قد لا تكون لها قيمة إستعمالية تذكر .. فتحدد قيمة السلعة من خلال قدرتها على إشباع حاجات الأفراد حسب مقدار المنفعة التى تتمتع بها حيث تختلف هذه المنفعة من فرد إلى لخرأو ترتبط بطبيعة الأفراد أو سلوكهم الإقتصادى ومحدداته سواء كانوا أغنياء أم فقراء من جهة، ومستوى الندرة الخاصة بالسلعة من جهة أخرى.

وعليه فإن قدرة السلعة على إشباع حاجة إنسانية مباشرة عندما يحصل عليها الإنسان ولا يتطلب ذلك بالضرورة وجود سوق للمبادلة بين الأفراد فإن ذلك يسمى بالقيمة الإستعمالية فإن الفرد يحصل على المنفعة من السلعة حتى وإن كان منعزلا. لكن عندما تكون هناك إمكانية لتبادل السلعة بسلعة أخرى

حسب مواصفات ومعايير يتفق عليها بين الأفراد فعندها تكون للسلعة قيمة إجتماعية تسمى بالقيمة التبادلية وتفترض وجود سوق تتم فيه المبادلة.

وإرتباطا بموضوع الندرة الذى حدده (لغز القيمة) ، فإن المقصود بالقيمة فى مجال دراسة الأثمان هو القيمة التبادلية فقط لأن النوع الأول (القيمة الإستعمالية) يمثل علاقة مباشرة بين الفرد والسلعة وهو أمر شخصى غير خاضع للمبادلة فى السوق الذى يتم فيه تحديد الثمن.

السؤال الخامس:

يمارس الثمن وظيفة هامة فى تحقيق التوازن بين الكميات المعروضة من المنتجات والكميات المطلوبة منها على مستوى الوحدات الإقتصادية. وضح ذلك بالتفصيل ؟

الجواب:

تتم عملية تحقيق التوازن بين الكميات المعروضة من السلع والخدمات والكميات المطلوبة منها فى الأجل القصير من خلال تغير حجم الكميات المعروضة من السلعة الأمر الذى يدعو إلى تحقيق توازن متناسق بين عرضها والطلب عليها فى جميع الأوقات خلال هذا الأجل. فان محدودية عرض السلعة يؤدى إلى تزاحم المشترين لغرض شرائها مما يدفع بثمنها نحو الإرتفاع حتى يصل إلى أعلى مستوى ممكن الوصول إليه يكون بعده المستهلكون غير راغبين بالحصول على هذه السلعة عند هذا الثمن. وبالعكس عندما يكون هنالك فائض

فى عرض السلعة فإن البائعين سيتنافسون فيما بينهم لغرض بيعها مما يدفع بثمنها نحو الإنخفاض حتى يصل إلى أدنى حد ممكن الوصول إليه يكون بعده البائعون غير راغبين ببيع السلعة. ففى الحالة الأولى إن إرتفاع الثمن سيقلل طلب المستهلكين على السلعة الأمر الذى يضطر عنده البائعون لتخفيض ثمنها، والحالة الثانية وهى إنخفاض الثمن سيزيد من طلب المستهلكين على السلعة الأمر الذى يدفع بالبائعين لزيادة ثمنها، فعملية إرتفاع وإنخفاض ثمن السلعة ستؤدى فى نهاية الأمر إلى تحديد الثمن التوازنى الذى يكون عنده البائعون مستعدون لبيع السلعة وكذلك يكون المشترون مستعدون لشرائها وعند كميات معينة خلال نفس الفترة، وبهذه الطريقة فإن الثمن سيمارس وظيفة التوازن بين عرض السلعة والطلب عليها.

أما فى الأجل الطويل فيمكن التحكم فى كمية عرض السلعة من خلال زيادة عدد المشروعات الإنتاجية أو نقصانه فعند إرتفاع ثمن سلعة معينة فعندها سيقرر عدد من المنتجين توجيه إستثماراتهم لإنتاجها لغرض تحقيق أعلى الأرباح والإستفادة من هذا الإرتفاع فى الثمن وبذلك يزداد إنتاج السلعة إلى الحد المطلوب منها. كما أن إرتفاع ثمنها سيؤدى إلى تقليل الكميات المطلوبة منها مما يسهم فى سرعة تحقيق التوازن بين الكميات المطلوبة والكميات المنتجة من السلعة.

أما فى حالة كون ثمن السلعة يميل نحو الإنخفاض، فإن عددا من المنتجين سيقررون الخروج من الإنتاج وتوجيه نشاطهم الإنتاجى إلى فروع إنتاجية أخرى تجنبا للخسائر التى يتوقعونها وبهذا تقل الكمية المنتجة إلى الحد المطلوب منها، وفى نفس الوقت فإن إنخفاض ثمنها يؤدى إلى زيادة الكميات

المطلوبة منها مما يسهم فى سرعة تحقيق التوازن بين الكميات المنتجة والكميات المطلوبة منها.

السؤال السادس:

اثبت بالتحليل الإقتصادى بأن الثمن أداة فنية فعالة فى تحقيق توازن توزيع الموارد الإقتصادية المتاحة بين الفروع الإقتصادية المختلفة ؟

الجواب:

تقوم الأثمان بتوجيه قرارات المنتجين فى إقتصاد السوق وفقا لتفضيلات المستهلكين فهم يقررون ذلك عندما يعتقدون بأنهم سيحصلون على الأرباح، وعلى هذا الأساس فأنهم على إستعداد لدفع أثمان أعلى لخدمات عوامل الإنتاج (العمل، رأس المال، الأرض، التنظيم) للحصول عليها لتحقيق أهدافهم الإنتاجية، الأمر الذى يدفع عوامل الإنتاج بالتحول من الفروع الإنتاجية الواطئة الأثمان إلى الفروع الإنتاجية التى تدفع لها أثمان أعلى ـ وعليه تقوم الأثمان بدور الموجه لقرارات الإنتاج ولتوزيع الموارد الإقتصادية بما يضمن إنتاج السلع التى تحددها تفضيلات المستهلكين خلال فترة زمنية محددة.

الفصل الثانى

نظرية العرض والطلب

تعطى نظرية العرض والطلب تصورا تحليليا لبعض المشاهدات الإقتصادية الواقعية التى تتعلق بتكوين الثمن للسلع والخدمات وكذلك حركة الثمن أى التغيرات التى تطرأ عليه.

وتعتمد هذه النظرية فى عملية التحليل على قوى الطلب التى تتجسد بطلبات المستهلكين من السلع والخدمات وكذلك على قوى العرض والتى تمثل إمكانية المنشآت الإقتصادية فى عرض السلع والخدمات، حيث أن هذه التفاعلات سوف تؤدى إلى تكوين الأثمان للسلع والخدمات من خلال تلاقى قوى الطلب مع قوى العرض فى ظل منافسة تامة أى فى سوق تنافسية تتوفر فيه شروط المنافسة الكاملة بين البائعين أنفسهم من جانب وفيما بين المشترين من جانب أخر لغرض بيع السلع والخدمات أو لغرض شراء السلع والخدمات بدون أية

تأثيرات فى إتخاذ قرارات البيع والشراء. حيث عندها سيتحدد بما يسمى (بـالثمن التوازنى).

الطلب

تهدف النشاطات الإقتصادية إلى إشباع حاجات أفراد المجتمع من لسلع والخدمات ويعتبر طلب المستهلكين الغاية النهائية للعمليات الإنتاجية المختلفة.

ويعرف الطلب بأنه الكمية التى يمكن شرائها فعلا من السوق (من السلع والخدمات) خلال فترة زمنية معينة (يوم، أسبوع، شهر، سنة) وفى ضوء مجموعة من العوامل المحددة.

ويمكن أن نفهم من هذا التعريف أن الطلب المدعوم بالقوة الشرائية الفعلية أى (الطلب الفعلى) هو الذى نتحدث عنه أى لا يمكن إعتبار حالات التمنى للفرد طلبا فعليا، فهو قد يتمنى دارا فخمة أو سيارة ذات طراز معين لكن لا يستطيع الحصول عليها نتيجة لمحددات خارجة عن قدرته حيث أن الرغبة لوحدها لا تكفى بل يجب أن تكون مدعومة بالقوة الشرائية.

وعليه تعتبر القوة الشرائية الخاصية الأساسية فى خصائص الطلب.

إضافة إلى ذلك بأن الطلب يجب أن يكتسب صفة الإستمرارية وبدون إنقطاع أى لا يحدد ضمن فترة زمنية وينتهى أو يتوقف بل مستمر طالما أن حاجات ورغبات المستهلكين مستمرة.

كما يتصف الطلب بالتنوع فـي السلع والخدمـات فهـو لا يتحـدد بنـوع واحـد أو مجموعـة محددة مـن السـلع أو الخدمـات بـل يشـمل مختلـف منتوجـات الفروع الإقتصادية.

ومما هو جدير بالذكر أن من السمات المهمـة للطلب بأنـه لا يتوقف على عامل واحد بل هناك مجموعة من العوامل التى تقيده أو يعتمد عليها فعلا والتي تسمى بمحددات الطلب.

وعلى هذا الأساس يمكن تعريف الطلب أيضا بأنه (الكميات من سلعة أو خدمة والتى يكون المستهلكون راغبين وقـادرين علـى شرائها عند الأثمان المختلفة خلال فترة زمنية محددة).

ولكى نشتق منحنىطلب المستهلك فلا بد من تناول محددات الطلب والطريقة التى يجمع بها طلب الأفراد. بهدف الحصول على طلب السوق على سلعة أو خدمة ما.

أن الكميات التى يشـتريها المستهلك مـن سـلعة مـا تعتمـد علـى أشـياء عديـدة مثـل سـعر السـلعة نفسـها، ودخـل المسـتهلك، وأسـعار السـلع الأخـرى، وتفضيل وأذواق المستهلكين. ويمكن التعبير عن هذه العلاقة (بدالة الطلب) والتى يمكن صياغتها رياضيا بما يلي:

ط ن = (ث ن، ث1، ث2، ......، ث ن-1، ق، ل).

حيث أن

(ط ن) تعنى الطلب على السلعة ن،

و(ث ن) ثمن هذه السلعة

و(ث1، ث2.... ث ن-1) تعنى أثمان كافة السلع الأخرى المرتبطة بالسلعة ن،

كما تعنى (ل) دخل المستهلك،

ولن (ق) تعنى ذوق وتفضيلات المستهلك.

ويلاحظ من ذلك أن الطلب متغير تابع لمجموعة مـن المتغـيرات المستقلة.

وعادة ولغرض تبسيط التحليل الإقتصادى لهذه الدالة فإنها تجزأ إلى دالات متعددة يتم قياس أثر عامل واحد من محددات الطلب على طلب المسـتهلك لغرض توضيح العلاقة فيمـا بينهمـا مـع إفتراض ثبـات العوامـل الأخـرى حيث ستكون دالة بسيطة تربط الطلب بعامل واحد مستقل فإن تكون العلاقة بين الطلب والثمن للسلعة، أو بين الطلب على السلعة ودخل المسـتهلك أو بيـن الطلـب علـى السلعة وأثمـان السـلع الأخـرى، أو بيـن الطلـب علـى السـلعة وذوق وتفضيـلات المستهلك، ويتم اللجـوء إلـى هـذه الطريقـة لتبسـيط العلاقـة بيـن أحـد المتغيرات المستقل وأثره على طلب المستهلك فى سلعة ما.

فستكون لدينا فى ضوء ذلك مجموعة من الدالات البسيطة بين الطلب ومحدداته وهى:

1 – ط ن = د (ث ن) الطلب دالة لثمن السلعة نفسها. (المطلوبة)

2 – ط ن – د(ث1، ث2، ......، ث ن-1) الطلب دالة لأثمان السلع الأخرى.

3 – ط ن = د (ق) الطلب دالة لذوق وتفضيلات المستهلك نفسه.

4 – ط ن = د (ل) الطلب دالة لدخل المستهلك نفسه.

ومن الصعوبة التصور بأن الطلب على سلعة ما يخضع فقط لعامل واحد من محددات أو عوامل الطلب بل عادة يخضع إلى مجموعة من العوامل التى تتداخل فى التأثير على الكمية والنوعية التى يحصل عليها المستهلك من السلعة والخدمة.

ويعتبر ثمن السلعة أهم المتغيرات المستقلة التى تحدد كمية السلعة التى يرغب المستهلك الحصول عليها فإن التغير الذى يحصل فى الثمن هو الذى يحدد (بالدرجة الأولى) الكمية من السلعة حيث أن الطلب عيها سيكون متغير تابع والثمن سيكون متغير مستقل. مع الإفتراض بقاء جميع العوامل الأخرى ثابتة (أنظر المعادلة رقم (1)).

وتعتبر ***دالة الطلب الفردى*** النقطة الأساسية فى تحليل الطلب والثمن على مستوى الفرد أو على مستوى مجموع الأفراد المستهلكين من خلال جمع دالات طلب جميع الأفراد حيث ستتكون ***دالة طلب السوق***.

ويرتبط الطلب على سلعة معينة بثمنها من خلال علاقة عكسية، فإن الكمية المطلوبة منها تتغير بإتجاه عكسى عندما يتغير ثمنها، فعند إرتفاع ثمنها سيقلل المستهلك من الكمية التى يرغب بشرائها وبالعكس فإذا إنخفض ثمنها فإنه سيزيد من طلبه عليها.

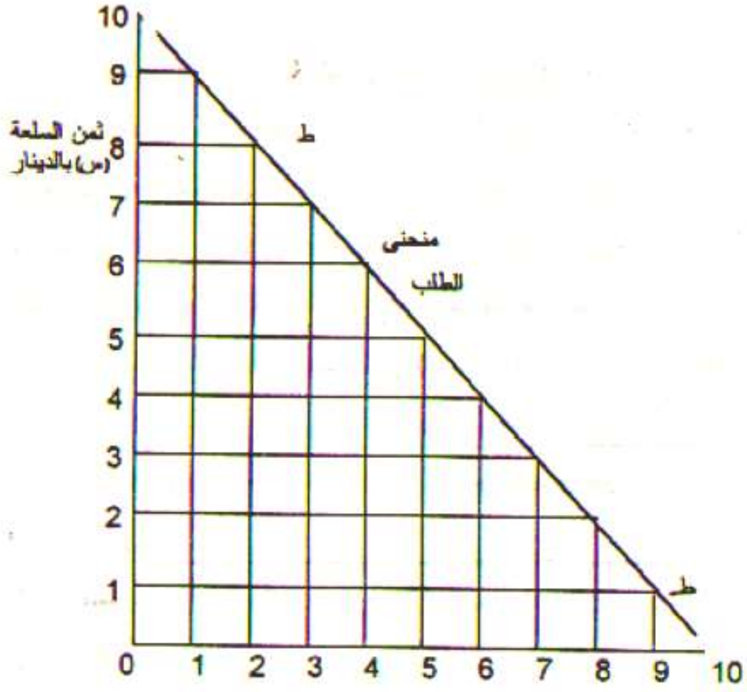
وبالرغم من وجود بعض الإستثناءات فإن هذه العلاقة العكسية بين السعر والكمية أو ما نسميه ***بقانون الطلب*** مقبولة كقاعدة عامة.

ويمكن توضيح العلاقة العكسية هذه بيانيا وذلك من خلال رسم ***منحنى الطلب*** الذى هو أسلوب هندسى لتصوير العلاقة السالبة (العكسية) التى تربط الثمن بالكمية والتى يرغب المستهلك فى شرائها.

فلو إفترضنا أن ثمن الكمية (س) (10) دينار فسيكون إستعداد المستهلك فى الحصول عليها معدوما تماما أى يساوى صفر أما إذا إنخفض ثمنها إلى (9) دينار فسيكون إستعداده لشراء وحدة فقط وإذا إنخفض ثمنها أيضا إلى (8) دينار فسيشترى (2) وسيكون مستعدا لشراء كميات أكبر. (3، 4، 5، 6، 7، 8، 9) عندما يستمر ثمنها بالإنخفاض إلى (8، 7، 6، 5، 4، 3، 2، 1) دينار على التوالى (أنظر الجدول رقم (1)).

السلعة (س) – الكمية وحدة –	ثمن السلعة (س) – دينار –
صفر	10
1	9
2	8
3	7
4	6
5	5
6	4
7	3
8	2
9	1

جدول رقم (1)



رسم بياني رقم (1)

حيث قمنا برصد أثمان السلعة (س) على المحور الرأسي ورصد كمية السلعة (س) على المحور الأفقي وإبتداء مـن نقطـة الأصـل نقـوم بتحديد النقطة الخاصة بالكمية عند الثمن المفترض أي فوق كمية السلعة ومقابل الثمن الخاص بها وعند تأشير جميع النقاط بهذه الطريقة نقوم بإيصالها بخط فسيكون لدينا خط متصل يسمى ***بمنحنى الطلب*** حيث يعبر عن العلاقة الدالية بين الكمية والثمن للسلعة (س). بسقوطه من الأعلى منحدرا نحو الأسفل ليعبر ***هندسيا*** عن دالة الطلب والذي يمثل مجموعة كبيرة من النقاط التي تمثل كل نقطة منها تفاعل

واحد أو تركيب واحد بين الكمية وثمنها أي أن هذه النقط تمثل تأليفات مختلفة من الأثمان المفترضة للسلعة والكميات التي يحتمل أن تطلب منها عند هذه الإثمان. وهكذا فإن منحنى الطلب يعبر عن مجموعة متتابعة من الكميات المحتمل أن تطلب من السلعة المقابلة لمجموعة متتابعة من الأثمان المفترضة لها دفعة واحدة وفي لحظة واحدة.

ويسمى الجدول الذي أفترضناه للعلاقة بين كمية السلعة (س) وثمنها، ***جدول الطلب*** وهو ***التعبير الحسابي*** لدالة الطلب.

ولما كان الطلب دالة متناقصة للثمن حيث تقل كميته عندما يرتفع الثمن وتزداد كميته عندما ينقص الثمن، فعليه من الناحية الهندسية لا بد من إنحدار منحنى الطلب من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي للدلالة على أن العلاقة الدالية بين **الطلب والثمن هي علاقة عكسية. ويطلق على هذه العلاقة** العكسية ***بقانون الطلب*** والذي يعني أن الكمية المطلوبة من السلعة تتغير عكسيا بالعلاقة مع التغيرات الحاصلة في ثمنها.

وتفترض دالة الطلب بأن المستهلك رشيد ولديه القدرة على تحديد إختياراته من السلع وكميتها بالعلاقة مع الثمن من خلال ما تعطيه من منفعه.

1 - 1 دالة طلب السوق

أن طلب السوق على سلعة أو خدمة هو المجموع الكلى للكميات التى يرغب ويتمكن جميع المستهلكين من شرائها وبمختلف الأسعار.

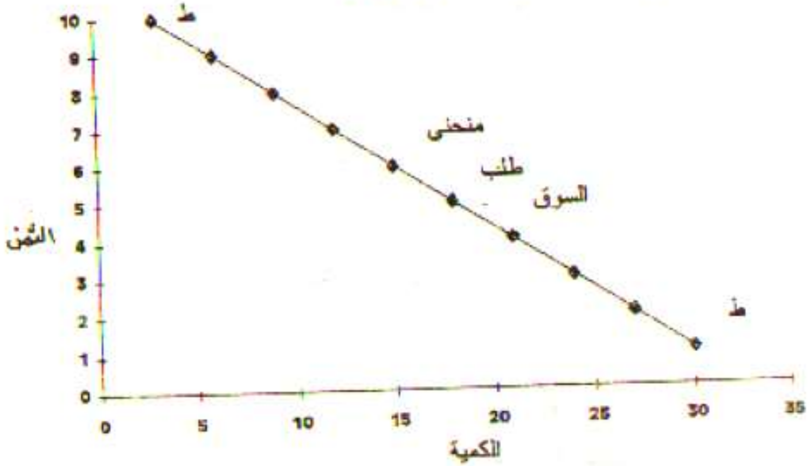
فلو فرضنا أن السوق يتكون من أربعة مستهلكين فقط هم (أ، ب، جـ، د فعليه فإن طلب السوق سيكون عبارة عن مجموع طلبات هؤلاء المستهلكين الأربعة.

ولتوضيح ذلك يمكن تكوين جدول الطلب لهم وتحويله إلى الرسم الهندسي وهو منحنى الطلب أى طلب السوق على النحو التالي:

جدول رقم (2)

طلب السوق مجموع طلبات الأفراد أ ، ب ، جـ ، د	طلب الفرد أ وحدة	طلب الفرد ب وحدة	طلب الفرد جـ وحدة	طلب الفرد د وحدة	الثمن دينار
1	1	0	0	0	10
2	2	0	0	0	9
3	2	1	0	0	8
7	3	2	1	1	7
11	4	3	2	2	6
15	5	4	3	3	5
19	6	5	4	4	4
23	7	6	5	5	3
27	8	7	6	6	2
31	9	8	7	7	1

ويمكن التعبير عن ذلك هندسيا من خلال منحنى طلب السوق الذى يمثل مجموع طلبات الأفراد المستهلكين من السلعة.



مجموع طلبات الأفراد

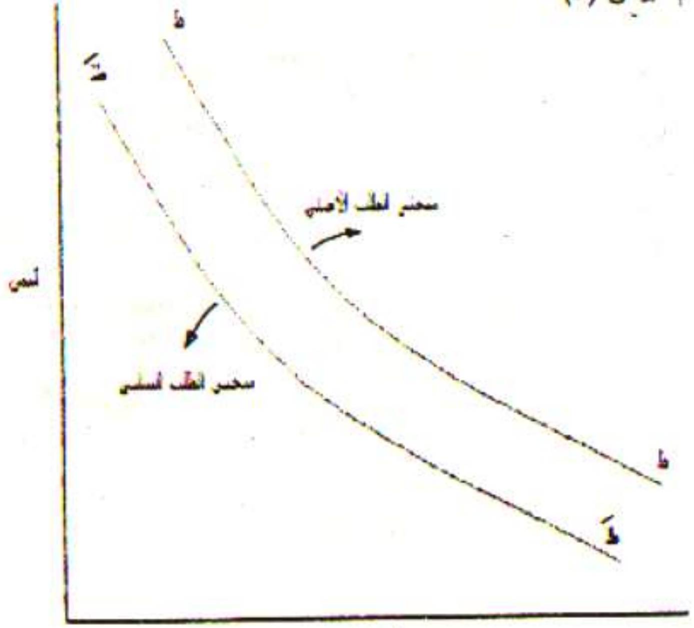
(طلب السوق)

رسم بيانى رقم (2)

وبطبيعة الحال إن كل ما يجرى على الطلب الفردى أى دالة الطلب الفردى يسرى مفعوله على دالة طلب السوق. لكون هذا الأخير (طلب السوق) أو الطلب الكلى من سلعة معينة هو إلا تجميع أفقى لطلبات المستهلكين الفرديين من هذه السلعة.

وينتقل منحنى الطلب على السلعة إنتقالا سلبيا إلى يسار منحنى الطلب الأصلى أو إنتقالا إيجابيا إلى يمين منحنى الطلب الأصلى. ففى الحالة الأولى فإنه يعبر عن النقصان الفعلى فى الطلب على السلعة حيث يكون المستهلكين فى

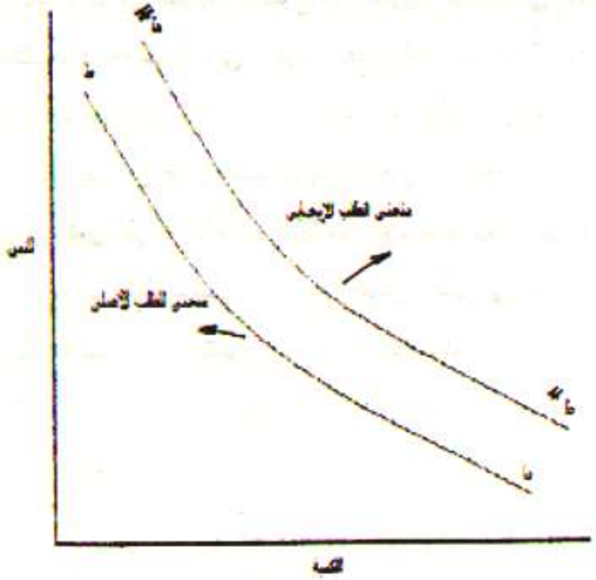
وضع غير مستعدين فيه لوضع نفس الثمن الذى كانوا يدفعونه سابقا للحصول على كمية معينة من السلعة بل لدفع ثمن أقل من السابق وذلك لتغير الظروف الخاصة بطلبهم فعندها سيتغير منحنى الطلب من ط ط إلى طَ طَ سلبيا (أنظر الرسم البيانى (3).



رسم بيانى رقم (3)

أما الحالة الثانية فهى تمثل رغبة الأفراد المستهلكين بالحصول على كمية أكبر فى حالة إرتفاع ثمن السلعة وذلك نتيجة لتغير الظروف الأخرى الخاصة بطلبهم حيث ستكون زيادة فعلية فى طلبهم من السلعة المعينة فى ضوء

ثمنها الجديد وعندها سينتقل منحنى الطلب من ط ط إلى طً طً إيجابيا (أنظر الرسم البيانى (4).



رسم بيانى رقم (4)

وفى كلتا الحالتين يتبين لنا منحنى ***الطلب الأصلى*** ومنحنى الطلب الجديد الإيجابى أو المنحنى السلبى وكلاهما ينتقل بالقياس إلى منحنى الطلب الأصلى.

ويمكن أن يسرى هذا الكلام عن منحنى الطلب الفردى (المستهلك الواحد) ومنحنى طلب السوق (مجموع المستهلكين) حيث تتجسد نفس الخصائص فى كليهما عند إنتقالهما بالقياس إلى المنحنى الأصلى.

كما لا بد من التفريق بوضوح بين الحركة عل منحنى الطلب وإنتقال منحنى الطلب بأكمله، حيث تعنى الحركة على المنحنى، أن كمية مختلفة من سلعة ستطلب بسبب تغير ثمنها، مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة فى الطلب على حالها، فى حين أن إنتقال المنحنى بأكمله يعنى أن كمية مختلفة من السلعة ستطلب بسبب تغير ظروف الطلب عليها مع ثبات ثمنها بدون تغيير ففى حالة الحركة على منحنى الطلب تتكون لدينا دالة الطلب نفسها فى حين أنه فى حالة إنتقال منحنى الطلب بأكمله فتتكون لدينا دالة جديدة للطلب.

1 - 2 عوامل إنتقال الطلب

أن جدول الطلب يبين تأثير الثمن على الكمية المطلوبة بإفتراض ثبات العوامل الأخرى. ما هى هذه العوامل الأخرى؟ وكيف يمكنها التأثير على الطلب؟

إن التغير فى ***دخل*** المستهلكين يؤثر فى الطلب على السلعة. ويعتبر الطلب على معظم السلع ذا علاقة موجبة بالدخل، فكلما زاد دخل المستهلكين كلما زادت نفقاتهم الإستهلاكية. ويزداد الطلب على معظم السلع وفقا لذلك. وعلى العكس فالنقص فى دخل المستهلك عادة ما يسبب هبوطا فى الطلب على السلعة.

كما أن التغير فى تخصيص الدخل يؤثر فى الطلب على سلعة معينة، فإذا تم تخصيص دخل أكبر للفواكه ودخل أقل للخضروات، فالطلب على الفواكه سوف يزداد بينما يقل الطلب على الخضروات.

كما يتأثر الطلب ***بأثمان السلع البديلة أو المكملة*** الأخرى للسلعة. فعندما يدرك المستهلك وجود بعض السلع البديلة التى ترتبط بعضها وتؤدى نفس الغرض أو الدرجة من الإشباع لديه فسيكون عندها بإستطاعته تحويل طلبه بين هذه السلع من خلال الإرتفاع الذى يحصل عليه فى بعضها، حيث يقوم بتحويل الطلب من السلعة التى يرتفع ثمنها إلى السلعة البديلة الأقل ثمن طالما أنها تعطيه نفس الإشباع أو المنفعة، ومن الأمثلة المعروفة والشائعة لسهولة توضيحها فى هذا المجال هو السلعتين البديلتين لبعضهما وهما الشاى والقهوة ففى حالة إرتفاع ثمن الشاى فإن المستهلك سوف يتحول فى طلبه على القهوة لأنها تعطيه نفس

المنفعة وتحقق له نفس الإشباع وبالعكس في حالة إرتفاع ثمن القهوة فإن طلبه سيتحول على الشاى وهكذا بالنسبة للسلع الأخرى التى تتمتع بالخصائص البديلة نفسها. ويفترض ذلك بثبات العوامل الأخرى التى تؤثر بالطلب.

كما يتأثر الطلب على السلعة بأثمان السلع المكملة لها أو السلع التى تؤثر مباشرة في إستهلاك السلعة المعينة حيث يصعب إستهلاكها بدون هذه السلع التى تدخل مكملة أو متممة لها ولا تحقق هذه السلعة أى نفع أو أية درجة من الإشباع للمستهلك بدون هذه السلع المكملة فمثلا العلاقة بين السيارة ووقودها فإن إرتفاع ثمن الوقود سوف يحد من طلب المستهلكين على السيارات وعند عدم توفره بكميات كافية تلبى طلب المستهلكين مع الإرتفاع الكبير في أثمانه ستكون عندها المشكلة أكبر في تحديد الطلب على السيارات (ويمكن تصور هذه الحالة بالبلدان غير النفطية بشكل أوضح) وكذلك الحال بالنسبة لقطع غيار السيارات فإن نقصها أو إرتفاع ثمنها سوف يقلل الطلب على نوع أو أنواع معينة من السيارات التى ترتفع أثمان أدواتها وبالعكس عند إنخفاضها.

وهناك مثال آخر أيضا فلو تصورنا الإرتفاع الكبير في أثمان البطاريات الصغيرة الخاصة بالمذياع (الراديو) الصغير فإن ذلك سوف يؤدى إلى تقليل الطلب على هذه السلعة لإرتفاع ثمن بطاريتها وبالعكس في حالة إنخفاض ثمن البطاريات هذه فإن الامر سيختلف حيث سيدفع بالمستهلكين لشراء هذه السلعة.

أما ***تفضيلات وأذواق المستهلكين*** فإنها تعتبر من العوامل المهمة أيضا في التأثير على الطلب، فعادة يتأثر الطلب على بعض السلع أو معظمها بأذواق المستهلكين وتفضيلاتهم التى تتعرض إلى التغيرات المستمرة نتيجة لجملة

من العوامل منها تتعلق بمستوى تحضرهم وثقافتهم ومنها بتغير التقاليد الإجتماعية أو بتأثيرات الموضة المستمرة أو تأثرهم ببعض المعلومات الخاصة بالدعاية والإعلان في ترويج المنتوجات - أو ظهور بعض الإكتشافات العلمية التى تظهر التأثيرات السلبية لبعض السلع المستهلكة على صحة المستهلكين فيتوقفون أو يقللون من إستهلاكهم مما يؤثر في حجم الطلب الفعلى عليها.

وهناك مثال شائع لتوضيح هذه الحالة وهى تقليل أو عزوف بعض المدخنين عن التدخين نتيجة لإكتشاف الآثار المرضية الخطيرة التى يسببها لهم. ويؤثر التركيب العمرى للسكان دورا ملموسا في الطلب على بعض السلع والخدمات فلو إزدادت الشريحة السكانية الدنيا مثلا التى تقع بين (6 - 10) سنوات فإن ذلك سوف يؤدى إلى زيادة الطلب على السلع الخاصة بأعمارهم من ملابس وحاجات أخرى كما سيؤدى أيضا إلى زيادة الطلب على التعليم الأساسى (الإبتدائى) وكذلك الحال عند الفئة العمرية الأقل التى تستدعى زيادة الطلب على لعب الأطفال وسلعهم ممن هم في هذه الفئة وهكذا فإن فئة المسنين (كبار السن) تستدعى أيضا زيادة الطلب على الخدمات الطبية والترفيهية لهم أو توفير دور الرعاية لهم. حيث نلاحظ أن الفئات العمرية تحدد حجم ونوع الطلب على السلع والخدمات.

وتمارس ***توقعات المستهلكين*** أثرا مهما في تحديد كمية الطلب على سلعة معينة، فإنهم يزيدون من طلبهم لغرض الحصول عليها عندما يتوقعون إرتفاع ثمنها في المستقبل (القريب) وتظهر هذه الحالة واضحة للسلع الغذائية حيث يقوم المستهلكون بزيادة طلبهم عليها عندما يشعرون بوجود إتجاهات تشير إلى إرتفاع أثمانها بل يعمدون إلى تخزينها تحسبا لذلك، وبالعكس عندما يتوقعون

بهبوط أثمانها فإنهم سوف يؤجلون قرارات الشراء (طلبهم عليها) لحين هبوط أثمانها. وغالبا ما تحدث هذه الحالة فى الإقتصاديات التى تعانى أسواقها من عدم الإستقرار والتذبذب لأسباب عديدة لا مجال لذكرها.

1 - 3 مرونة الطلب

لقد سبق وأن أوضحنا العلاقات الدالية بين الطلب على سلعة معينة ومجموعة من العوامل التى تؤثر فى هذا الطلب عليها من خلال موضوع دالة الطلب وهذه العوامل تتحدد فى ثمن السلعة نفسها أو فى الدخل الخاص بالفرد المستهلك أو أثمان السلع البديلة والمكملة أو العوامل الآخرى.... ولاحظنا إرتباط حجم المتغير التابع لهذه المتغيرات المستقلة، فعند تغير أحدها أو أكثر سيؤدى إلى أحداث تغير لا بد منه فى الطلب وهذا التغير يسمى ***بالإستجابة*** ومقداره يسمى ***بدرجة الإستجابة*** أى المقدار الذى يتغير به الطلب بمقدار التغير الحاصل فى أحد أو بعض أو جميع عوامل الطلب وهذه الإستجابة تسمى ***بمرونة الطلب*** فهى تعكس القدر الذى يستجيب به الطلب على السلعة نتيجة للتغير الذى يحصل فى العوامل التى تحدده، ومن ذلك يفهم لا بد من قياس كمى لمقدار الإستجابة هذه أو مدى الإرتباط والتأثير هذا وأن عملية قياس هذا التأثير أو الإرتباط أو الإستجابة تكون من خلال ***المرونة***.

وعموما تعرف المرونة بأنها **(التغير النسبى فى عامل تابع مقسوما على التغير النسبى فى عامل مستقل تسبب فى هذا التغيير)**.

ونقصد هنا بالتغير النسبى، النسبة المئوية للعامل التابع أو العامل المستقل.

وعلى هذا الأساس هناك أنواع لمرونة الطلب وهى مرونة الطلب للثمن (مرونة الطلب السعرية) ومرونة الطلب الدخلية ومرونة الطلب المتقاطعة ومرونة النقطة ومرونة القوس وسنبحث فى كل منهما لاحقا.

1 - 3 - 1 مرونة الطلب للثمن (مرونة الطلب السعرية)

وتسمى أيضا مرونة الطلب السعرية وتعتبر أهم الأنواع الثلاثة التى ذكرناها أعلاه والتى تعرف بأنها (إستجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة نتيجة للتغير فى ثمنها). مع إفتراض بقاء جميع العوامل الأخرى على حالها ثابتة بدون تغيير.

ولا تتساوى إستجابة الكميات المطلوبة من السلع نتيجة للتغير فى أثمانها فهى تختلف (أى درجة الإستجابة) من سلعة إلى أخرى حسب إهميتها وتأثيرها فى حياة وسلوك المستهلك. فبعض السلع لا تستجيب على الإطلاق (من حيث حجم الطلب عليها) نتيجة للتغير الذى يحصل فى أثمانها فيبقى الطلب عليها ثابتا أو يتغير بشكل كبير أو أقل وهكذا تبعا للتغيرات الحاصلة فى ثمنها.

وتعتبر مرونة الطلب السعرية هذه أكثر مقاييس المرونة شيوعا، فهى تقيس التغير النسبى فى الكميات المطلوبة من سلعة ما مقسومة على التغير النسبى فى ثمن تلك السلعة مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة على حالها... وتحتسب مرونة الطلب للثمن كميا من خلال المعادلة التالية:

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\dfrac{\text{الكمية الأصلية} - \text{الكمية الإضافية}}{\text{الكمية الأصلية} + \text{الكمية الإضافية}}}{\dfrac{\text{ثمن الكمية الأصلية} - \text{ثمن الكمية الإضافية}}{\text{ثمن الكمية الأصلية} + \text{ثمن الكمية الإضافية}}}$$

أى:

$$\text{مرونة الطلب السعرية للسلعة} = \frac{\%\Delta \text{ فى الكمية المطلوبة}}{\%\Delta \text{ فى الثمن}}$$

أى

$$\text{م ط ث} = \frac{\%\Delta \text{ ك}}{\%\Delta \text{ ث}}$$

وبما أن العلاقة بين الكمية (ك) والثمن (ث) عكسية فإن مرونة الطلب للثمن (م ط ث) ستكون سالبة.

ولغرض توضيح الكيفية التى يتم بها حساب هذه المرونة كميا نفترض المثال التالى للعلاقة بين الكمية من السلعة (س) وثمنها.

المرونة م ط ث	الكمية ك	الثمن ث
–	0	30
11-	10	25
3-	20	20
1.40-	30	15
0.71-	40	10
0.33-	50	5
0.09-	60	0

فلو أخذنا التغير الحاصل فى الثمن من 25 إلى 30 فيمكن حساب تأثيره على كمية السلعة من خلال حساب درجة إستجابتها لهذا التغير فعندها تكون مرونة الطلب السعرية.

$$\text{م ط ث} = \frac{\frac{10 - 0}{10 + 0}}{\frac{30 - 25}{30 + 25}} = -11$$

وكذلك التغير فى الثمن من 10 إلى 5 فستكون مرونة الطلب السعرية:

$$\text{م ط ث} = \frac{\frac{50 - 40}{50 + 40}}{\frac{5 - 10}{5 + 10}} = -0.33$$

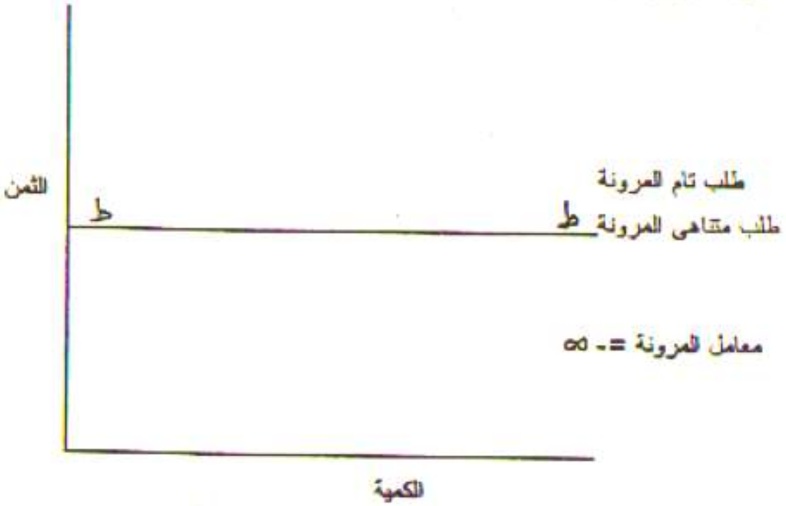
حيث يلاحظ أن الكمية المطلوبة تتغير فى إتجاه عكسى لإتجاه التغير الذى يحدث فى الثمن، فلو كانت علاقة النسبة المئوية للتغير فى الثمن موجبة أى تغير الثمن بالإرتفاع، فستكون علاقة النسبة المئوية للتغير فى الكمية المطلوبة سالبة لأن هذه الكمية ستتغير بالنقصان. وبالعكس فلو كانت علاقة النسبة المئوية للتغير فى الثمن سالبة فستكون علاقة النسبة المئوية للتغير فى الكمية المطلوبة موجبة وهكذا تكون علاقة الرقم الناتج عن القسمة أى المرونة سالبة فى جميع الأحوال.

وتدل القيمة العددية لمعامل المرونة هذا على مقدار النسبة المئوية للتغير الذى يحدث فى الكمية عندما يتغير الثمن بمقدار 1٪. فلو كانت قيمة المعامل – 2 فإن هذا يعنى أن الكمية المطلوبة ستتغير بمقدار -2٪ عندما يتغير ثمنها بمقدار 1٪ وهكذا.

وعادة يفترض أن يكون التغير فى الثمن قليل جدا فهو قد لا يتجاوز 1٪.

أما الحالات التنازلية التى تتدرج فيها درجة إستجابة الطلب على السلعة نتيجة للتغير الحاصل فى ثمنها أى ما يسمى بحالات قيمة معامل المرونة فهى:

1 – طلب ***متناهى*** المرونة وتكون فيه قيمة معامل المرونة تساوى مالانهاية أى أن (م ط ث = – ∞) وتجسد هذه الحالة إستعداد المستهلكين لشراء جميع الكميات من السلعة عند ثمن معين وليس لديهم الإستعداد شراء أية كمية منها عندما يرتفع ثمنها حتى وإن كان قليلا ويسمى هذا الطلب أيضا بالطلب التام المرونة ويعبر عنها بيانيا:

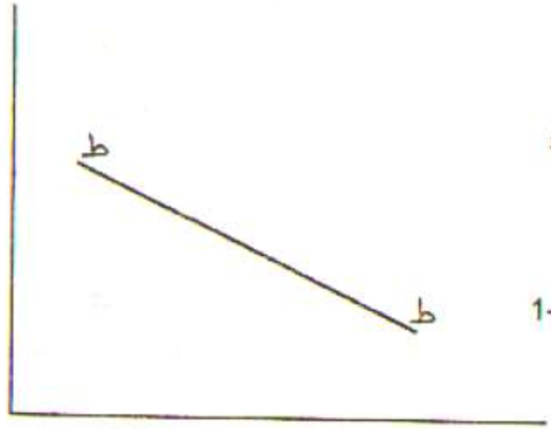


رسم بيانى رقم (5)

2 – الطلب المرن وفى هذه الحالة من الطلب أن إستجابة الكمية المطلوبة من السلعة تكون أكبر من التغير الحاصل فى ثمنها أى أنها (أى الكمية المطلوبة) تتغير بنسبة مئوية أكبر من النسبة المئوية للتغير فى الثمن.

[illegible] النسبة فى السعر إلى نقص نسبى أكبر فى المشتريات وذلك لقيام المستهلكين بإحلال سلع أخرى محل السلع المرتفعة الثمن.

فمرونة الطلب تكون أكبر من واحد صحيح أى م ط ث > -1 ويعبر عنها بالرسم البيانى التالى:

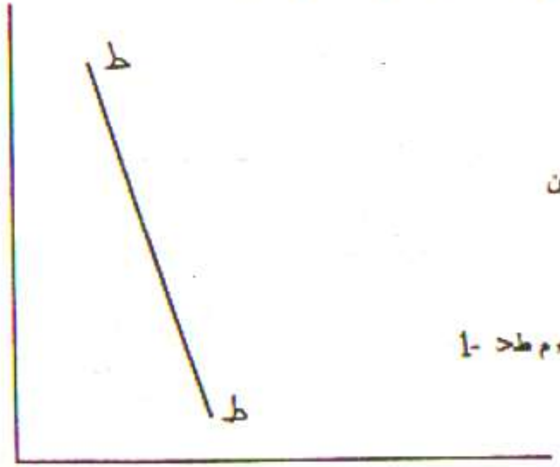


رسم بيانى رقم (6)

3 – الطلب غير المرن حيث فيه تكون النسبة المئوية الكمية المطلوبة من السلعة أقل من النسبة المئوية للتغير الحاصل فى ثمنها. فزيادة الثمن يتولد عنها نقص فى الطلب أقل مما حصل فى الثمن. وتكون مرونة الطلب فى هذه

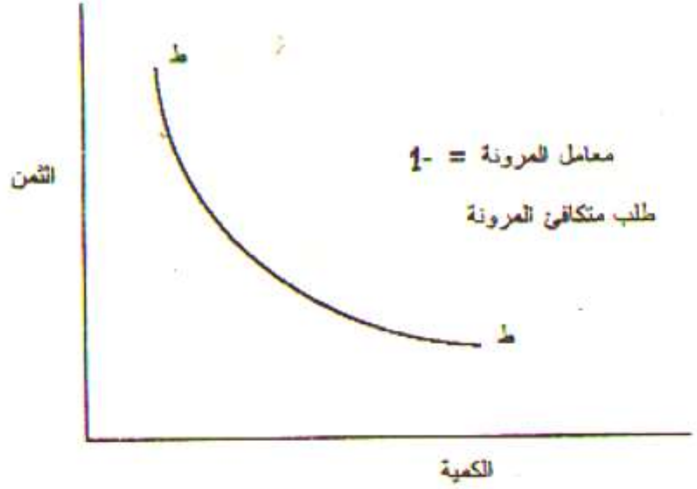
الحالة أكبر من صفر وأقل من واحد صحيح أى أن م ط ث < 0 > -1.

ومثال على ذلك التغيرات التى تحصل فى أثمان السكائر ودرجة إستجابة المدخنين (بالأخص المدمنين على التدخين) فى تخفيض الكميات المطلوبة منها. حيث لا يؤثر ذلك كثيرا فى تخفيض طلبهم.



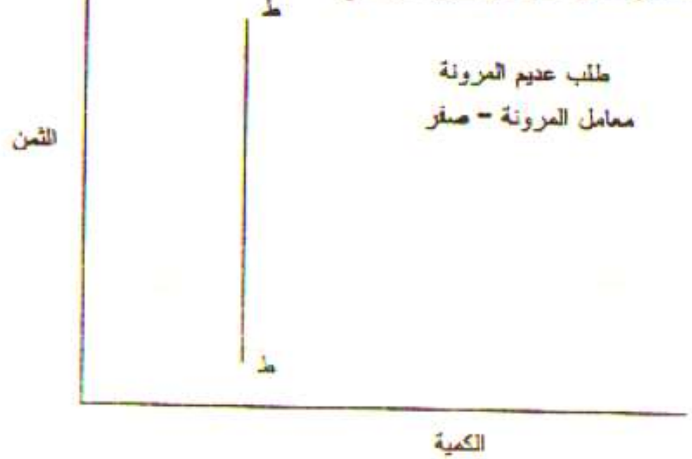
رسم بيانى رقم (7)

4 – الطلب متكافئ المرونة ويعبر عن التغير الذى يحصل فى الكمية المطلوبة يساوى التغير الذى يحصل فى ثمنها أى نفس النسبة المئوية حيث أن معامل المرونة يساوى واحد صحيح



رسم بيانى رقم (8)

5 – الطلب عديم المرونة وفى هذه الحالـة لا يـترتب علـى التغير الحـاصل فـى ثمن السلعة أية تغيرات فى الكميـة المطلوبـة منهـا. ويكـون معـامل المرونـة مساويا للصفر. مثل الدواء لبعض المرضى

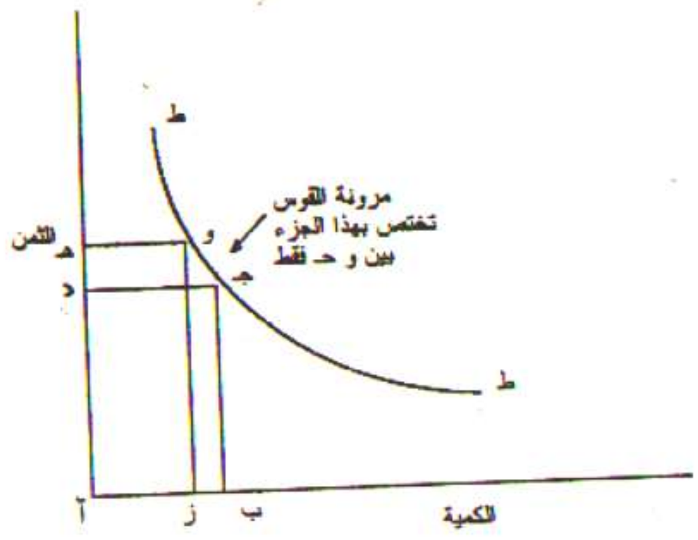


رسم بيانى رقم (9)

يبقى أن نذكر بأن الإشارات كـانت سـالبة لمعـامل المرونـة وذلـك لأن منحنى الطلب سالب الميل بسبب وجـود العلاقـة العكسية بيـن الكميـة المطلوبـة وثمنها مثلما ذكرنا.

1 – 3 – 2 مرونة القوس

وتطلق هـذه التسمية على تلك الجزء المحصـور بيـن نقطتيـن علـى منحنى الطلب وعليه فإن معامل المرونة يهتم بهـذا الجزء مـن منحنـى الطلـب. وعلى هذا فإن مرونة القوس تعنـى إستجابة الكميـة المطلوبـة مـن سلعة معينـة للتغير الحاصل فى ثمنها عند كمية معينة وثمن معين لهذه الكمية بـالذات واللـذان يتحددان من خلال التغيرات الحاصلة بين الكمية الأصلية والكميـة الجديـدة وبيـن الثمن الأصلى والثمن الجديد الأمر الذى يشكل حتما نقطتين على منحنـى الطلـب وأن المسافة بين النقطة الأولى والنقطة الثانية تسمى بمرونة القوس (أنظر الرسم البيانى رقم 10)



رسم بيانى رقم (10)

فيلاحظ من الرسم البيانى أن الكمية أ ب قد تحددت عند ثمن قـدرة أ د وعندما تغير الثمن بالإرتفاع من أ د إلى أ هـ فإن الكمية إنخفضت من أ ب إلى أ ز حيث أن تغير الثمن بمقدار دهـ ترتب عليه تعير فى الكمية المطلوبة بمقدار ب ز. ففى الحالة الأولى فإن منحنى الطلب لا بد أن يمر بالنقطة (جـ) ولكن بعد التغير الحاصل فى الثمن والكمية نلاحظ تكون نقطة جديدة لمنحنى الطلب وهى و نتيجة للتفاعل الجديد الحاصل بين الكمية وثمنها على أثر تغير هذا الثمن وعليه فإن المسافة التى تقع بين النقطة جـ والنقطة و هى التى تمثل مرونة القوس أى جـ و.

ولغرض حساب مرونة القوس لا بد من إتباع مايلى:

المرونة مثلما ذكرنا ذات إشارة سالبة حيث هى:

$$\text{معامل المرونة} = - \frac{\Delta ك / ك}{\Delta ث / ث} \quad \text{أى} = \frac{\frac{\text{التغير فى الكمية}}{\text{الكمية}}}{\frac{\text{التغير فى الثمن}}{\text{الثمن}}}$$

ويمكن صياغة هذه المعادلة أيضا:

$$\text{معامل المرونة} = - \frac{\Delta ك}{\Delta ث} \times \frac{ث}{ك}$$

ولما كان التغير فى الكمية نتيجة التغير فى الثمن يعنى ميل القوس لذا يمكن إعادة صياغة المعادلة على النحو التالي:

$$\text{معامل المرونة} = \text{ميل القوس} \times \frac{ث}{ك}$$

مما هو جدير بالذكر أن ميل القوس هو سالب لكونه يعكس مثلما ذكرنا العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة وثمنها وعليه لابد أن تكون المرونة سالبة.

ومثال على ذلك لو كان لدينا السلعة (س) ثمنها يساوى (18) دينار كانت الكمية المطلوبة منها بهذا الثمن (2400) وحدة وإذا إرتفع سعرها إلى (20) دينار فإن الكمية المطلوبة منها سوف تنخفض إلى (2000) وحدة ففى

هذه الحالة يمكن حساب مرونة القوس عند النقطتين الجديدتين عند الثمن الأصلى والكمية الأصلية وعند الثمن الجديد لها والكمية الجديدة المطلوبة منها فتكون

$$\text{مرونة القوس} = -\frac{400}{2} \times \frac{18}{2400} = -1.5$$

أما الحالة الإخرى لتحديد مرونة القوس وهى عند النقطتين الجديدتين من الثمن الجديد والكمية الجديدة فستختلف الحالة حيث ستكون

$$\text{مرونة القوس} = -\frac{400}{2} \times \frac{20}{2000} = -2$$

ولغرض توحيد هذه الحالة فى تحديد رقم موحد لمرونة القوس بدل من هذين الرقمين، يتم اللجوء إلى إستخراج المتوسط بين هذه المرونتين لتكون أقرب إلى الدقة حيث يمكن التوصل أليها من خلال المعادلة التالية:

$$\text{مرونة القوس} = \text{ميل القوس} \times \frac{\text{الثمن الأصلى + الثمن الجديد}}{\text{الكمية الأصلية + الكمية الجديدة}}$$

ويمكن صياغتها أيضا:

$$\text{ميل القوس} = \frac{\text{التغير فى الكمية}}{\text{التغير فى الثمن}} \quad \text{أى} \quad \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{ث}}$$

وهى سالبة وعليه ستكون المعادلة النهائية:

$$\text{مرونة القوس} = -\frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{ث}} \times \frac{\text{ث}_0 + \text{ث}_1}{\text{ك}_0 + \text{ك}_1}$$

حيث أن:

ث_0 = الثمن الأصلى.

ث_1 = الثمن الجديد.

ك_0 = الكمية الأصلية.

ك_1 = الكمية الجديدة.

ويمكن التوصل إلى مرونة القوس بالصيغة الجديدة فى المثال نفسه فستكون:

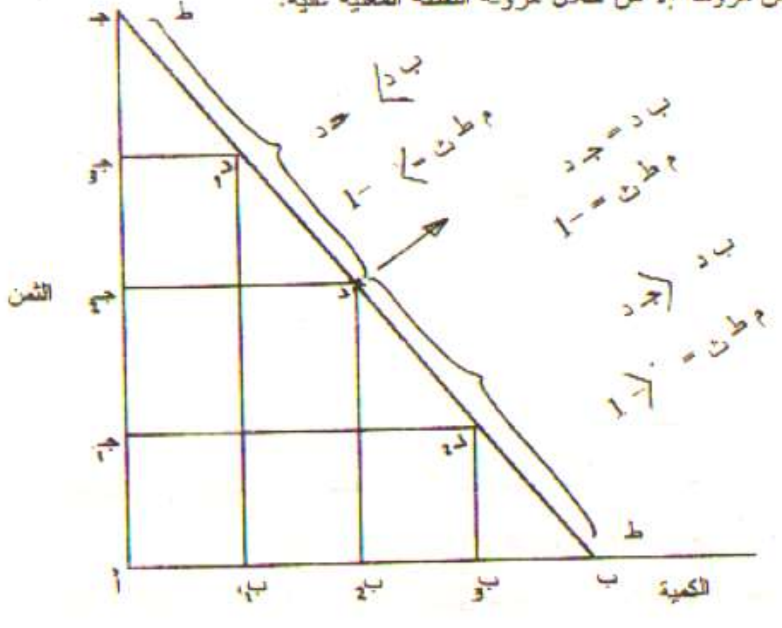
$$\text{مرونة القوس} = -\frac{400}{2} \times \frac{20 + 18}{2000 + 2400} = 1.73$$

1 - 3 - 3 مرونة النقطة

يحتوى منحنى الطلب على مجموعة عديدة من النقاط التى يتحدد بموجبها الكمية المطلوبة من سلعة معينة عند ثمن معين ولكل نقطة من هذه النقاط أى أن كل نقطة تعكس حالة من التفاعل بين الكمية والثمن أى درجة إستجابة الكمية من السلعة إلى ثمنها والذى يسمى بمعامل المرونة وعلى هذا الأساس هناك معاملات عديدة للمرونة على نفس المنحنى الخاص بالطلب على

سلعة معينة لكل منها قيمة محددة تختلف عن الأقيام الأخرى. كما أن قياس مرونة الطلب فى كل نقطة من هذه النقاط سيعطى التحليل الأدق بدلا من القيام بإعطاء مرونة واحدة لمنحنى الطلب وعلى هذا الأساس أيضا تعتبر مرونة النقطة التعبير الكمى الأدق مما يتم قياسه من خلال مرونة القوس التى تتم بين نقطتين على هذا المنحنى.

كما لابد من التذكير بأن منحنى الطلب هذا يتشكل من الأنواع الخمسة التى ذكرناها (تام المرونة، مرن، غير مرن، عديم المرونة، متناهى المرونة) مثلما هو موضح فى الرسم البيانى رقم (11) وعليه لا يمكن أن نعبر بدقة لقياس مرونته إلا من خلال مرونة النقطة المعنية عليه.



رسم بيانى رقم (11)

ويلاحظ من الرسم البيانى السابق رقم (11) إختلاف مرونات الطلب عند نقاط مختلفة على الرغم من ثبات ميل منحنى الطلب الذى يتخذ الإتجاه الخطى ففى النقطة (د) أن معامل المرونة يختلف عن النقطتين (د$_1$، د$_2$) لأن كل منهم يعبر عن تفاعل خاص بين الكمية المطلوبة والأثمان التى تدفع بالتأثير عليها عند تغيرها فلاحظ عندما يرتفع الثمن من أ جـ$_1$ إلى أ ب$_2$ فإن الكمية المطلوبة ستنقل من أ ب$_3$ إلى أ ب$_2$ وعندما يرتفع إلى أ جـ$_3$ ستقل الكمية إلى أ ب$_1$ وعندها سينتقل معامل المرونة من النقاط د$_2$، د، د$_1$. ولكل منها معامل مرونة يختلف عن الأخرى نتيجة للتغيرات الحاصلة فى الكمية والثمن.

1 - 3 - 4 مرونة الطلب الدخلية

تعنى مرونة الطلب الدخلية التغير النسبى فى الكمية المطلوبة نتيجة للتغير الحاصل فى دخل المستهلك أى النسبة المئوية للتغير الحاصل فى الكمية من جانب وفى الدخل من جانب آخر وبتعبير آخر مقدار إستجابة الطلب على السلع والخدمات نتيجة للتغيرات الحاصلة فى دخل المستهلك، ويلاحظ عموما أن فى حالة زيادة الدخل يتجه إستهلاك الأفراد نحو الزيادة أيضا لإشباع سلع وخدمات حرموا منها فى ظل دخلهم السابق وعند إنخفاض الدخل يتجه الإستهلاك نحو الإنخفاض إستجابة لذلك فيميل المستهلكون إلى تقليل مشترياتهم من السلع والخدمات نتيجة لإنخفاض دخولهم وعادة أن معدل المرونة يكون عاليا فى الطلب على السلع أو الخدمات ذات الصفة الترفيهية أو الكمالية حيث سيكون مقدار إستجابتها للتغيرات الحاصلة فى الدخل أكبر من السلع الأساسية أو

الضرورية، وعلى هذا الإساس نجد أن العلاقة بين الدخل والكمية علاقة طردية موجبة علىالعكس مما هو عليه فى مرونة الطلب السعرية ولهذا السبب نجد أن الإشارة الخاصة بمرونة الطلب الدخلية موجبة.

ويمكن التعبير عنها بالمعادلة التالية:

$$\text{م ط}_{\text{د}} = \frac{\%\,\Delta\,\text{ك}}{\%\,\Delta\,\text{د}} \quad \text{أى}$$

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{النسبة المئوية للتغير فى الكمية}}{\text{النسبة المئوية للتغير فى الدخل}}$$

ويمكن التوصل لحسابها رياضيا من خلال المعادلة التالية

$$\text{م ط ل} = \frac{\dfrac{\text{الكمية الأصلية} - \text{الكمية الجديدة}}{\text{الكمية الأصلية} + \text{الكمية الجديدة}}}{\dfrac{\text{الدخل الأصلى} - \text{الدخل الجديد}}{\text{الدخل الأصلى} + \text{الدخل الجديد}}}$$

$$\text{م ط ل} = \frac{\dfrac{\text{ك}_0 - \text{ك}_1}{\text{ك}_0 + \text{ك}_1}}{\dfrac{\text{ل}_0 - \text{ل}_1}{\text{ل}_0 + \text{ل}_1}}$$

كما يمكن أن تكون على الصيغة:

$$\text{م ط ل} = \frac{\text{ك}}{\Delta\,\text{ك}} + \frac{\Delta\,\text{ل}}{\text{ل}} = \frac{\Delta\,\text{ك}}{\Delta\,\text{ل}} \times \frac{\text{ل}}{\text{ك}}$$

ولا بد من الإشارة إلى وجود بعض الحالات التى يكون فيها أن *النسبة المئوية* للإستهلاك سوف تزداد ضمن الحجم الكلي للدخل كلما إنخفض الدخل وهذه الحالة تكون عادة عند ذوى الدخول الواطئة وفى السلع الدنيا التى أشار إليها العالم الإقتصادى الألمانى (أنجل) والتى سنتحدث عنها لاحقا بشئ من التفصيل.

1 – 3 – 5 مرونة الطلب السعرية – المتقاطعة

تعنى مرونة الطلب السعرية – المتقاطعة مقدار إستجابة السلعة للتغيرات الحاصلة فى أسعار السلع المرتبطة بها وهى السلع البديلة والمكملة لها.

فهى تعنى إذن التغير النسبى (النسبة المئوية للتغير) فى كميات السلعة المطلوبة مقسومة على نسبة التغير النسبى (النسبة المئوية للتغير) فى سلعة أخرى مع ثبات العوامل الاخرى المؤثرة بالطلب ففى الحالة التى تتغير فيها أثمان السلع البديلة بنفس الإتجاه الذى تتغير فيه أثمان السلع المطلوبة حيث تكون النسبة المئوية للتغير فى واحدة من السلع المطلوبة مع السلع البديلة لها فإن إشارة معامل المرونة المتقاطعة ستكون موجبة.

أما السلع المكملة فإن العلاقة بينها وبين الكمية المطلوبة من السلعة تكون عكسية مثلما ذكرنا ذلك سابقا حيث أن الكمية المطلوبة من السلعة تتغير بإتجاه عكسى للتغير الحاصل فى أثمان السلع المكملة وعليه أن العلاقة عكسية ولا بد أن تكون إشارة معامل المرونة فى هذه الحالة سالبة.

وعند إرتفاع قيمة معامل المرونة فى حالة السلع البديلة فإن هذا يدل على إمكانية الإحلال بين السلعة المطلوبة مع السلع البديلة الأخرى.

أى أن أية تغيرات حتى وإن كانت ضئيلة فى ثمن السلعة المطلوبة من الممكن بأن يدفع المستهلكين للبحث عن السلع البديلة الأخرى وفى حالة كون قيمة المعامل تساوى صفر فإن أثر التغير تنعدم بين السلعتين حيث لا يمكن تأثير السلعة البديلة على السلعة المطلوبة ولكل سلعة إستقلاليتها من تحديد حجم الطلب عليها.

أما فى الحالة الثانية أى العلاقة بين مرونة الطلب السعرية المتقاطعة للسلعة مع مرونة الطلب السعرية للسلعة المكملة لها، مقتربة من بعضها فإن ذلك يدل على إمكانية التكامل فيما بينهما وأن درجة إستجابة الكمية المطلوبة من السلعة نتيجة التغيرات الحاصلة فى أثمان السلع المكملة ستكون عالية جدا.

ويمكن التعبير عنها رياضيا بالمعادلة التالية:

$$\text{مرونة الطلب السعرية المتقاطعة} = \frac{\dfrac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة}}{\text{الكمية الأصلية المطلوبة}}}{\dfrac{\text{التغير النسبى فى ثمن السلعة المرتبطة}}{\text{ثمن السلعة المرتبطة الأصلى}}}$$

$$\text{وأيضا} = \frac{\%\Delta \text{ك}}{\%\Delta \text{م}}$$

$$\text{م ط م} = \frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}} \div \frac{\Delta \text{م}}{\text{م}} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{م}} \times \frac{\text{م}}{\text{ك}}$$

وتعنى (م ث) مقدار ثمن السلعة المتقاطعة (المرتبطة) سواء كانت بديلة أم مكملة).

كما يمكن التعبير عنها أيضا

$$\text{م ط م} = \frac{\dfrac{\text{الكمية المطلوبة الأصلية} - \text{الكمية المطلوبة الجديدة}}{\text{الكمية المطلوبة الأصلية} + \text{الكمية المطلوبة الجديدة}}}{\dfrac{\text{ثمن السلعة المترابطة الأصلى} - \text{ثمن السلعة المرتبطة الجديد}}{\text{ثمن السلعة المرتبطة الأصلى} + \text{ثمن السلعة الجديد}}}$$

$$\text{م ط م} = \frac{\dfrac{\text{ك}_0 - \text{ك}_1}{\text{ك}_0 + \text{ك}_1}}{\dfrac{\text{م ث}_0 - \text{م ث}_1}{\text{م ث}_0 + \text{م ث}_1}}$$

1 – 4 محددات مرونة الطلب

هنالك عدة محددات من شأنها أن تحد من طلب المستهلك على السلعة المعينة حيث أن مرونة هذه السلعة أى درجة إستجابتها ستكون محكومة أيضا بمحددات منها ذاتية تتعلق بطبيعة السلعة نفسها ومنها غير ذاتية أى ترتبط بعوامل أخرى تتعلق بالحالة الإقتصادية للمستهلك نفسه أو بالسلع الأخرى ويمكن تلخيص هذه العوامل أو المحددات بما يلي:

1 – إمكانية توفر البدائل من السلع الأخرى لتكون بديلة عن السلعة المعنية المطلوبة ويعتبر هذا المحدد من أهم محددات مرونة الطلب فعندما يرتفع ثمن السلعة المطلوبة سوف يدفع ذلك بالمستهلكين نحو السلع البديلة الأقل ثمن منها والتى تعطيه نفس القدر من المنفعة فعند إرتفاع ثمن نوع معين من السيارات مثلا سوف يتحول الطلب على نوع أخر أقل ثمنا.

2 – حصة السلعة من ميزانية الإنفاق الكلى حيث يرتبط ذلك بالنسبة المخصصة من ميزانية المستهلك للإنفاق على السلعة المعينة فإذا كانت هذه النسبة منخفضة جدا فسيكون مرونة الطلب عليها غير مرن لكون زيادة ثمنها لا يترك أثر كبير على ميزانية المستهلك مثل إرتفاع ثمن الملح والكبريت.

3 – المستوى المعاشى للأفراد المستهلكين، حيث أن مرونة الطلب على السلعة تتحدد أيضا بمستوى دخول الأفراد ودرجة غناهم. فإن الأغنياء لا يستجيبون كثيرا فى طلبهم على السلع نتيجة التغيرات الحاصلة فى أثمانها حيث لا ينقصون من الكمية التى كانوا يطلبونها لكونها لا تشكل نسبة كبيرة من

دخولهم وبذلك يكون طلبهم غير مرن على السلعة وبالعكس فإن الأفراد ذوى الدخول المنخفضة فإن إستجابتهم للتغيرات الحاصلة فى الثمن للسلعة المعينة سيكون كبيرا وذلك من خلال البحث عن السلع البديلة فى محاولة الحصول على نفس المنفعة منها وعليه يكون طلبهم مرن نسبيا.

4 – كما هناك أثر كبير للوقت فى تحديد طلب المستهلك على السلع، فإن مرونة الطلب تتأثر إلى حد كبير على الفترة الزمنية المطلوبة للتحول فى إستهلاك سلعة معينة إلى سلعة أخرى. فإن إرتفاع ثمنها قد لا يدفع المستهلك مباشرة للتحول في طلبه على سلعة أخرى فإن ذلك قد يحتاج إلى وقت طويل نسبيا إرتباطا بعادات المستهلكين ودرجة تكيفهم لإستهلاك سلعة أخرى بديلة، فمثلا عندما يرتفع ثمن المكرونة فمن الصعب جدا أن يستجيب المستهلكون مباشرة فى التحول إلى إستهلاك الأرز كسلعة بديلة فلابد من وقت لكى يتم تجريب هذه السلعة البديلة وشيوع إستعمالها بين المستهلكين لكى يتم التحول فى الطلب عليها.

وبصفة عامة أن درجة إستجابة المستهلك للتغير فى السعر قد تكون بطيئة وذلك لأن التعديل السريع فى نمط إستهلاك الفرد قد يكون مكلفا فى بعض الأحيان.

كما أن طول الفترة هذه سوف يعطى مرونة أكثر للطلب. وعليه أن مرونة الطلب فى الفترة الطويلة هى أكثر من مرونة الطلب فى الفترة القصيرة، ويسرى مفعول ذلك أيضا على السلع المعمرة أو ذات العمر الإستهلاكى الأطول، فإن المستهلك سوف لا يتحول لشراء سلعة معمرة لديه منها ما يحقق له

المنفعة المطلوبة عند إنخفاض ثمن هذه السلعة نفسها فى السوق أو سلع أخرى ذات مواصفات أفضل وبثمن أقل.

المبحث الثانى

2 – العرض

يعنى العرض كميات السلعة التى يكون المنتجون راغبين وقادرين على توفيرها بهدف البيع عند أثمان مختلفة وسيكونون بشكل عام راغبين وقادرين على بيع كميات أكبر من السلعة عند الأثمان الأدنى عند توفر الظروف الأخرى أو ثباتها في عرض السلعة.

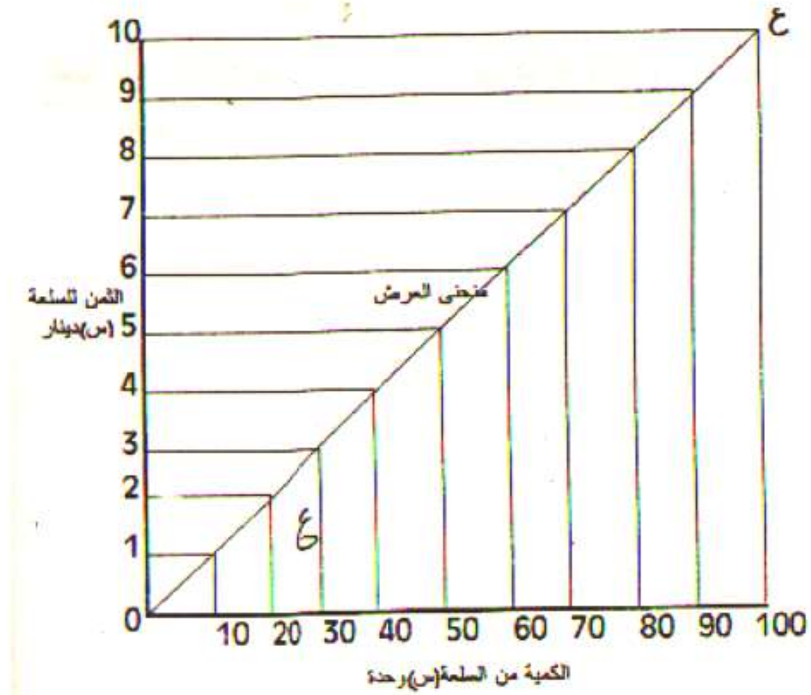
وعليه فإن العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة معينة مع ثمنها تكون علاقة إيجابية طردية وهذا ما يسمى ***بقانون العرض***.

ويمكن توضيح العرض من خلال منحنى وجدول العرض الذى يتبين فيه الطريقة التى يتغير فيها عرض السلعة نتيجة للتغير فى أثمانها.

جدول رقم (4)

الكمية المعروضة (وحدة)	ثمن السلعة (دينار)
100	10
90	9
80	8
70	7
60	6
50	5
40	4
30	3
20	2
10	1

ولو نظرنا إلى هذه العلاقة بين الكمية المعروضة وثمنها من خلال هذا الجدول الذى يسمى ***بجدول العرض*** فإننا نلاحظ أنه عندما يكون ثمن السلعة مرتفعا فإن المنتجين يرغبون فى بيع كميات أكبر من السلعة (س) وكلما ينخفض ثمن السلعة (س) فإن المنتجين يميلون إلى بيع كميات أقل وهكذا وعليه نلاحظ أيضا أن العلاقة ستكون علاقة طردية فعندما كان ثمن الوحدة الواحدة من السلعة يساوى (10) دنانير كان المعروض منها (90) وحدة وهكذا عندما يصل ثمنها إلى دينار واحد سوف يرغب البائعون بعرض (10) وحدات فقط. أنظر الرسم البيانى التالى الذى يبين هذه العلاقة من خلال منحنى العرض.



رسم بيانى رقم (12)

ولغرض إشتقاق منحنى العرض فلابـد من تنـاول محـددات العـرض. فإن الكمية المعروضة من السلعة هـى دالـة لعدد من العوامل المحـددة وتعتمد عليها مثل ثمن السلعة نفسها وأثمـان السـلع الأخرى، وأثمـان عوامل الإنتـاج الداخلـة فـى إنتاجهـا والمستوى الفنـى لعوامل الإنتـاج هــذه وكذلـك تفضيــلات المنتجين وأهدافهم حيث أن جميع هذه العوامل تشكل مع بعضها علاقات تداخلية وذات تأثير واضح فى عرض السلعة ولكل منها دلالته عليها ويمكن التعبير عـن

هذه العوامل المؤثرة فى عرضها بـ **(*دالة العرض*)** والتى يمكن صياغتها رياضيا:

ع ن = د (ث ن ، ث1 ، ... ، ث ن-1 ، و1 ، ... ، و م ، ف ، هـ)

حيث:

ع ن	عرض السلعة ن.
ث ن	ثمن السلعة ن.
ث1 ..... ث ن - 1	أثمان السلع الأخرى
و1 ..... وم	أثمان عوامل الإنتاج.
ف	الفن الإنتاجى المستخدم فى العملية الإنتاجية.
هـ	الأهداف الإنتاجية للمنتجين وتفضيلاتهم.

وعلى هذا الأساس فإننا نلاحظ أن الكمية المعروضة (ع ن) هى متغير تابع لمجموعة من المتغيرات المستقلة.

وتمارس العوامل الأخرى الداخلة فى دالة عرض السلعة، أثرا مهما لا يقل فى معظم الأحيان فى أهميته عن ثمن السلعة وبالإخص خلال الفترات الزمنية الطويلة.

وعادة ولغرض تبسيط التحليل الإقتصادى لهذه الدالة مثلما لاحظناه فى دالة الطلب، نقوم ***بتجزأة*** دالة العرض إلى دالات متعددة يتم من خلالها قياس أثر عامل واحد من عوامل العرض على عرض السلعة مع إفتراض ثبات العوامل الأخرى حيث ستتكون لدينا ***دالات بسيطة*** بعدد العوامل هذه. وعندها سيخضع عرض السلعة كمتغير تابع إلى تأثير متغير مستقل واحد كأن يكون ثمن

السلعة نفسها أو أثمان عوامل الإنتاج أو الفن الإنتاجي أو أثمان السلع الأخرى وأخيرا قد يكون بفعل تأثير أهداف أو تفضيلات المنتج وهذه الدالات البسيطة هى:

1 - ع ن = د (ث ن) عرض السلعة دالة لثمن السلعة المعروضة نفسها.

2 - ع ن = د (ث$_1$، ......، ث $_{ن-1}$) عرض السلعة دالة لأثمان السلع الأخرى.

3 - ع ن = د (و$_1$، ......، و م) عرض السلعة دالة لأثمان عوامل الإنتاج الداخلة فيها.

4 - ع ن = د (ف) عرض السلعة دالة للفن الإنتاجي أى المستوى التكنولوجي والأساليب الحديثة المستخدمة فى إنتاج السلعة.

5 - ع ن = د (هـ) عرض السلعة دالة لأهداف المنتجين وتفضيلاتهم.

ومما هو جدير بالذكر أن عرض السلعة لا يخضع لتأثير عامل واحد فقط من العوامل المؤثرة فيه فى معظم الأحيان حيث تمتزج عدة عوامل للتأثير فى ذلك ومن خلال هذا التفاعل فيما بينها يتحدد المستوى الكمى أو النوعى فى عرض السلعة.

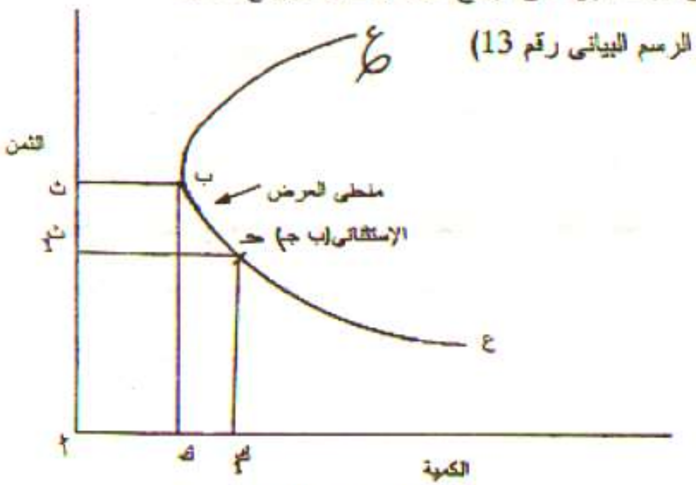
وعموما يعتبر ثمن السلعة المعروضة نفسها من أهم العوامل التى تحرك عرض السلعة فهو الذى يحدد فى معظم الأحيان كمية السلعة التى يرغب المنتجون فى عرضها حيث أن إرتفاع ثمنها سوف يدفع المنتجون فى زيادة إنتاجها وعرضها بهدف تحقيق أرباح أكثر وبالعكس عند إنخفاض ثمنها سوف يؤدى إلى تقليص إنتاجها خشية وقوع الخسائر نتيجة لذلك وعلى هذا الأساس أن

حافز الربح هو أهم الحوافز لدى المنتجين (فى ظل إقتصاد السوق) فى إنتاج السلع والذى يتحدد من خلال الأثمان التى تباع بها سلعهم.

وعلى هذا الأساس فإن العرض سيكون دالة متزايدة للثمن ويكون ميل منحنى العرض ميل موجب ومثلما ذكرنا فإنه يطلق على هذه العلاقة *بقانون العرض* التى يجسدها هندسيا إلى *منحنى العرض* مثلما ذكرنا ويشير هذا المنحنى إلى أقصى الكميات التى يرغب المنتجون بيعها خلال فترة زمنية معينة وبثمن معين أعلى يشكل لهم مستوى يرغبونه من أهدافهم الإنتاجية.

ولابد من الإشارة إلى وجود ما يسمى بمنحنى *العرض الإستثنائى* الذى يعتبر خروج على الإتجاه الذى يتغير فيه منحنى العرض وهو الحالة التى يدفع فيها المنتجون كميات كبيرة لسلعهم عند إنخفاض أثمانها لغرض بيع أكبر كمية ممكنة عند هذا السعر المنخفض الذى سيدفع بالمستهلكين لزيادة شرائهم منها وبالتالى سيحصلون على أرباح أكبر أو نفس الأرباح السابقة.

(أنظر الرسم البيانى رقم 13)



رسم بيانى رقم (13)

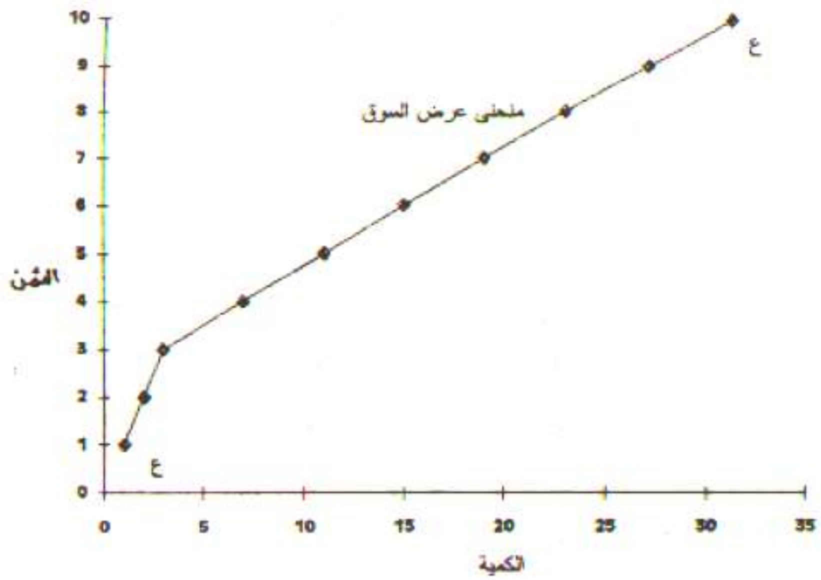
حيث نلاحظ فى النقطة (ب) تمثل أقل ثمن للسلعة بمقدار (أ ث) والتى سيكون المنتجون مستعدون عرضها منها بمقدار (أ ك) لكن فى النقطة جـ نلاحظ أن المنتجين يرغبون فى زيادة عرض كمية السلعة من (أ ك) إلى (أ ك$_1$) عندما ينخفض ثمنها من (أ ث) إلى (أ ث$_1$) لتحقيق زيادة فى مبيعاتهم وبالتالى الوصول إلى نفس أهدافهم الإنتاجية أو أكثر وإن هذا التحول الحاصل فى منحنى العرض بين النقطتين (ب، جـ) يسمى ***بمنحنى العرض الإستثنائى*** وهو الذى يأخذ الشكل المتناقض لمنحنى العرض الإعتيادى للتعبير عن العلاقة العكسية الإستثنائية فى هذا المنحنى.

2 - 1 دالة عرض السوق

أن عرض السوق يمثل الكميات التى يرغب المنتجون عرضها من سلعة معينة وعند أثمان مختلفة. أى هو تجسيد لما يرغب به كل منتج فى ذلك وهو عبارة عن مجموع العرض الذى يقوم به كل منتج للسلعة فلو أخذنا نفس المثل السابق فى دالة طلب السوق وعكسناه حيث سيكون لدينا إفتراضا أربعة منحنيات فقط فى السوق هم (أ، ب، جـ، د) فعليه أن ***عرض السوق*** سيكون عبارة عن مجموع عرض هؤلاء الأربعة. ولتكوين فكرة أوضح فيمكن إفتراض جدول العرض التالى وتحويله إلى الرسم الهندسي وهو ***منحنى عرض السوق*** على النحو التالى:

عرض السوق مجموع عرض المنحنيات أ ، ب ، جـ ، د	عرض المنتج أ (وحدة)	عرض المنتج ب (وحدة)	عرض المنتج جـ (وحدة)	عرض المنتج د (وحدة)	ثمن دينار
31	9	8	7	7	10
27	8	7	6	6	9
23	7	6	5	3	8
19	6	5	4	4	7
15	5	3	2	2	6
11	4	2	1	1	5
7	3	1	0	0	3
3	2	1	0	0	3
2	2	1	0	0	2
1	1	0	0	0	1

جدول رقم (5)



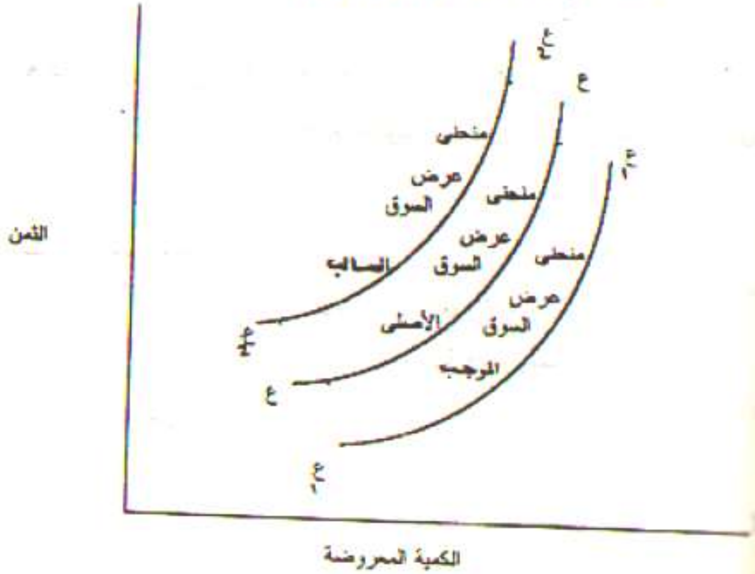
رسم بيانى رقم (14)

ويلاحظ من الرسم البيانى رقم (14) أن منحنى عرض السوق لا يختلف عن منحنى العرض الفردى وذلك لكونه تجميع لعروض الأفراد من السلعة وفق أثمان مختلفة لها على نفس إتجاه منحنى العرض.

وينتقل منحنى عرض السوق إنتقالا سلبيا عندما ينتقل إلى يسار المنحنى الأصلي وهذا يعنى التغير السلبى أى النقص فى عرض السلعة نتيجة للتغيرات الحاصلة فى عرضها حيث يكون المنتجون فى وضع غير مستعدين

فيه لزيادة إنتاجهم أو المحافظة على نفس المعروض السابق وكذلك ينتقل إنتقالا موجبا عندما يتجه نحو يمين منحنى عرض السوق الأصلى وهو تعبير عن الزيادة الحاصلة فى عرض السلعة نتيجة للتغيرات الحاصلة فى ظروف عرضها وهو الحالة التى يكون فيها المنتجون مستعدون لزيادة عرض سلعهم عندما يتأكدون من تحقيق أهدافهم الإنتاجية.

أنظر الرسم البيانى التالى رقم (15)



رسم بيانى رقم (15)

كما لابد من الإشارة أن ما ينطبق على منحنى عرض السوق فى هذه الحالة سوف يكون نفسه فى منحنى العرض الفردى وذلك لكون الأول هو تجميع أفقى لمعروضات المنتجين كأفراد كانوا أم وحدات من هذه السلعة.

2 – 2 مرونة العرض

تعني مرونة العرض (إستجابة الكميات المعروضة من سلعة معينة نتيجة للتغيرات الحاصلة فى الثمن) وهى على هذا الأساس التغير الذى يحصل فى عرض هذه السلعة بسبب التغير الحاصل فى الثمن أى أن عرض السلعة يعتبر متغير تابع لمتغير مستقل وهو الثمن وتسمى هذه العملية أو الإستجابة ***بمرونة العرض*** وأن مقدار أو درجة إستجابة الكمية المعروضة أى تغيرها نتيجة التغير الحاصل فى الثمن يسمى ***بمعامل مرونة العرض*** وهو مقياس كمى يبين العلاقة النسبية للتغير فى كلا المتغيرين التابع والمستقل، ويمكن التعبير الكمى عن ذلك من خلال المعادلة التالية:

$$\text{معامل مرونة العرض} = \frac{\dfrac{\text{التغير فى الكمية المعروضة}}{\text{الكمية الأصلية المعروضة}}}{\dfrac{\text{التغير فى الثمن}}{\text{الثمن الأصلى}}}$$

أى:

$$م_ع = \frac{\dfrac{\Delta ك_ع}{ك_ع}}{\dfrac{\Delta ث}{ث}}$$

ويمكن إعادة صياغتها لتكون:

$$م_ع = \frac{\Delta ك_ع}{\Delta ث} \times \frac{ث}{ك_ع}$$

أما عملية التعبير عنها كنسبة مئوية للتغير فى الكمية المعروضة فيمكن صياغتها بالمعادلة:

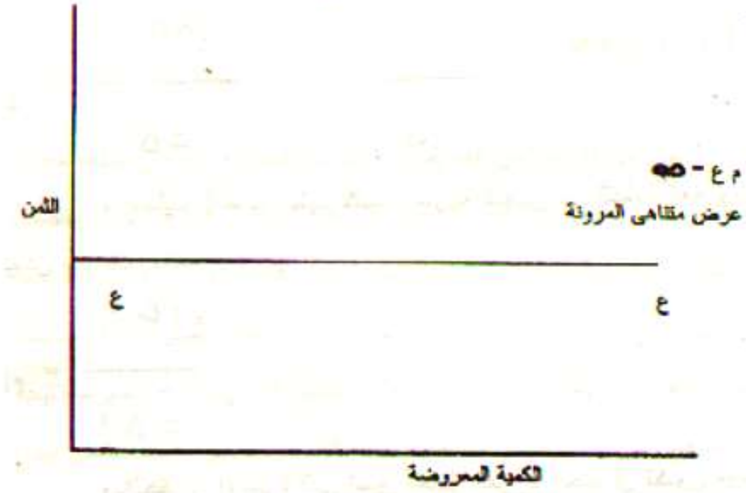
$$م_ع = \frac{\%\,\Delta ك_ع}{\%\,\Delta ث}$$

ويلاحظ أن الإشارة التى تسبق معامل المرونة يجب أن تكون موجبة وذلك للتعبير عن العلاقة الطردية التى تربط الثمن بالكمية المعروضة مثلما ذكرنا وتسمى هذه المرونة أيضا بـ **(مرونة العرض السعرية)**

كما يمكن تصنيف مرونة العرض وفقا للحالات التنازلية التى تتدرج فيها وهى:

1 - عرض متناهى المرونة:

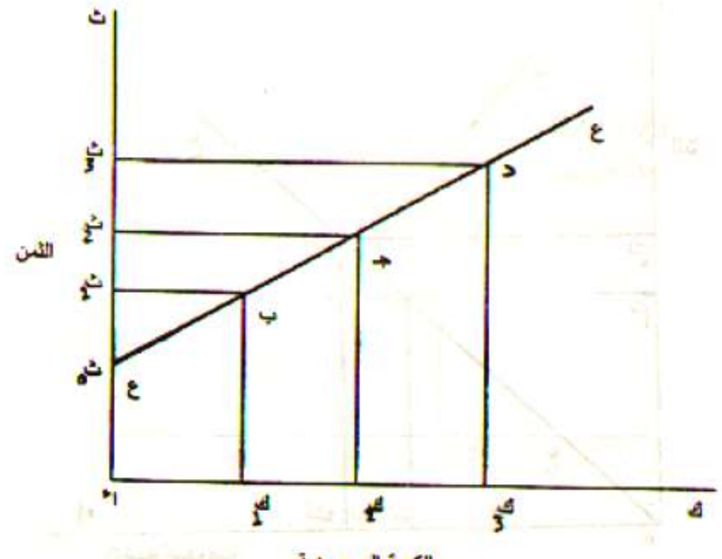
ويكون معامل مرونة العرض فيه يساوى مالانهاية أى أن $م_ع = \infty$ وتمثل هذه الحالة إستعداد البائعين عرض كميات غير محددة من السلعة عند ثمن معين وغير مستعدين لبيع أية كمية منها عندما ينخفض ثمنها حتى وأن كان ضئيلا.



رسم بيانى رقم (16)

2 - العرض المرن

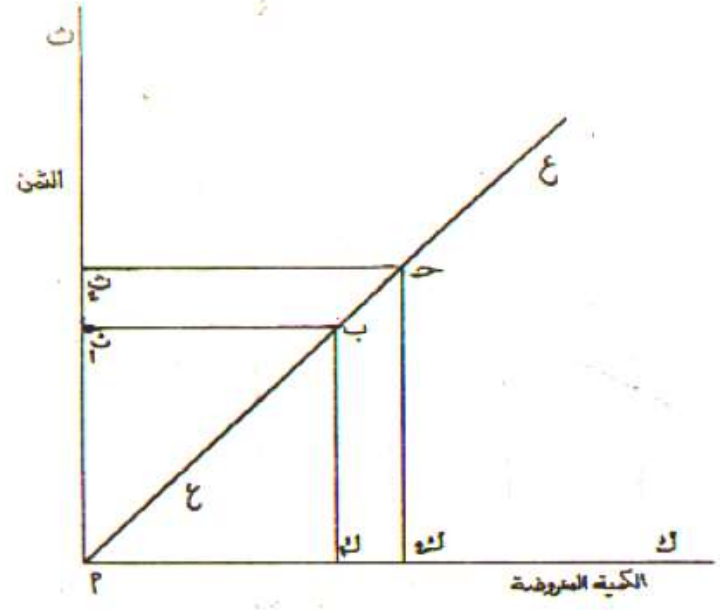
وهو أن التغير النسبى فى الكمية المعروضة من السلعة سيكون أكبر من التغير النسبى فى الثمن حيث أن معامل مرونة العرض يساوى فى هذه الحالة أكبر من واحد صحيح أى أن مع > 1 لاحظ الرسم البيانى التالى رقم (17).



رسم بيانى رقم (17)

3 - عرض متكافئ المرونة

ويعنى أن التغير النسبى الحاصل فى الكمية المعروضة من السلعة يساوى تماما التغير النسبى الحاصل فى الثمن أى أن مع = 1 وأن منحنى العرض يمر بنقطة الأصل لاحظ الرسم البيانى رقم (18) حيث أن Δ ك = Δ ث



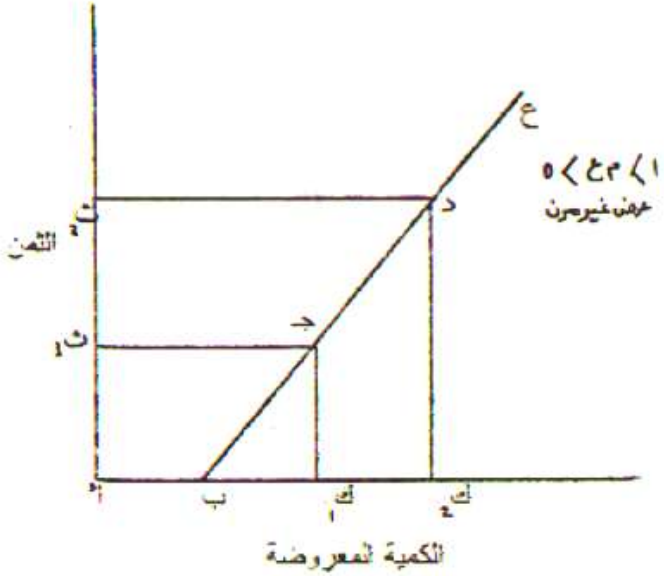
رسم بيانى رقم (18)

4 - العرض غير المرن

وفيه يكون التغير النسبى الحاصل فى الكمية المعروضة من السلعة أقل من التغير النسبى الحاصل فى الثمن أى أن: 1 > مع > 0

أى أصغر من واحد وأقل من الصفر

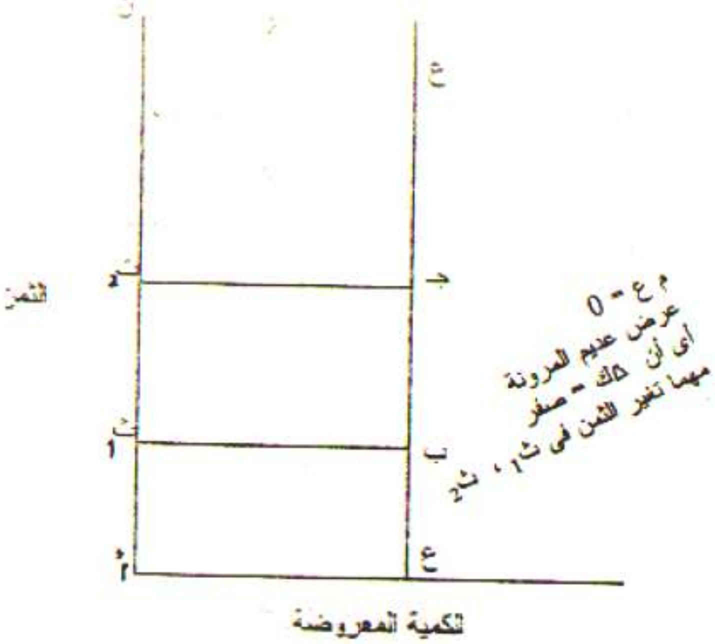
أى أن: Δ ك < Δ ث



رسم بيانى رقم (19)

5 - العرض عديم المرونة

وفيه تكون إستجابة الكميات المعروضة فى تغيرها نتيجة للتغير فى الثمن معدوما أى أن مقدار الإستجابة يساوى صفرا وعليه فإن ***معامل المرونة = 0*** فعملية إرتفاع أو إنخفاض الثمن لا يترتب عليه إرتفاع فى الكمية المعروضة.



رسم بيانى رقم (20)

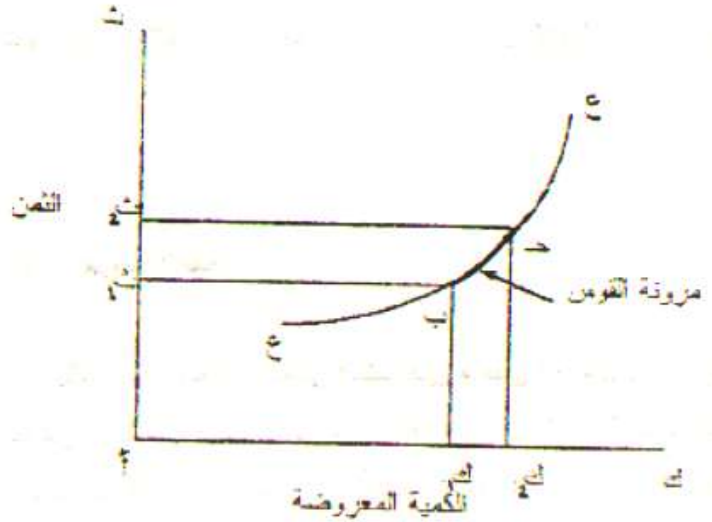
2 - 2 - 1 - مرونة القوس

وينطبق نفس ما ذكرنـاه عن مرونـة القوس فـى منحنـى الطلب فـى جميع تحليلاتها إلا من حيث العلاقة الطردية التى تتحرك بها مرونة العرض فيما بين الكمية المعروضة والثمن أى أن ميل القوس فـى هـذه الحالـة يعكس العلاقـة الطردية بين الكمية المعروضة وثمنها وإن الإشارة لا بد من أن تكون موجبة.

حيث أن:

$$\textbf{معامل مرونة العرض} = \textbf{ميل القوس} \times \frac{\text{الثمن}}{\text{الكمية المعروضة}}$$

وهى تختص بالمسافة الواقعة بين نقطتين على منحنى العرض



رسم بيانى رقم (21)

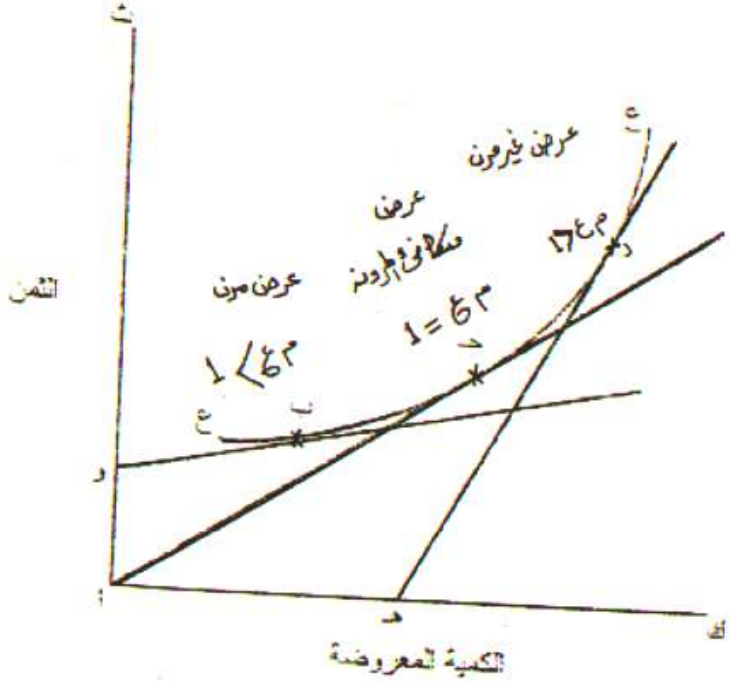
ففى الرسم البيانى رقم (21) نلاحظ أن مرونة القوس التى تقع على منحى العرض تنحصر بين النقطتين ب جـ. ومثلما ذكرنا أيضا فى مرونة الطلب أن مرونة القوس لا تعد مقياسا دقيقا لإستخراج معامل مرونة العرض حيث أن هناك علاقتين بين الكمية والثمن على منحنى العرض يتحددان فى النقطتين ب جـ ولكل منهما قيمة أو درجة إستجابة تختلف عن الأخرى، وعليه لغرض إستخراج معامل مرونة القوس فلا بد من تحديد هذا المعامل فى كل نقطة على إنفراد ومن ثم إستخراج المتوسط بين الإثنين مثلما فعلناه فى مرونة القوس الخاصة بمنحنى الطلب.

ففى النقطة ب هناك تفاعل وإستجابة بين ثمن معين أ $ث_1$ وكمية معينة أ $ك_1$ وفى النقطة جـ أيضا هناك تفاعل أخر بين الثمن أ $ث_2$ والكمية أ $ك_2$ ولكل منهما قيمة تختلف عن الأخرى لكن يمثلان نفس الإتجاه على منحنى العرض.

2-2-2 - مرونة النقطة

مثلما هو عليه فى منحنى الطلب فإن منحنى العرض يتكون من مجموعة من النقاط التى تتحدد فى كل منها علاقة أو تفاعل بين كمية محددة مع مستوى معين من الثمن ولكل منها درجة إستجابة أو معامل مرونة مستقل عن الأخر من حيث القيمة مثلما أشرنا إلى ذلك عند حديثنا عن مرونة القوس وعليه فإن هناك معاملات عديدة لمرونات العرض على نفس منحنى العرض.

كما أن قياس هذه المرونات فى كل نقطة يعتبر هو الأدق بدلا من قياس مرونة المنحنى بأكملها أو لجزء منه يقع بين نقطتين وبالإضافة إلى ذلك أن منحنى العرض مثلما ذكرنا يتدرج إيجابيا ضمن خمسة حالات (عرض لانهائى، عرض عديم المرونة، عرض تام المرونة، عرض مرن، عرض غير مرن) ولكل صنف أو حالة درجة مرونة تختلف عن الأخرى وعليه فإن من المفضل التعامل مع هذه الحالات كل على حده.



رسم بيانى رقم (22)

ويلاحظ من الرسم البيانى رقم (22) مرونة النقاط د ، جـ ، ب ، على منحنى العرض الذى يقطع نقطة الأصل فى أ حيث تمثل نقطة (جـ) المرزنة المتكافئة أى أن معامل مرونة العرض = 1 وفى النقطة ب أن العرض غير مرن حيث أن معامل المرونة   1 وفى النقطة ب فأن العرض مرن حيث يكون معامل المرونة ≤ 1 وعلى هذا الأساس يتبين لنا بأن معامل المرونة لكل من هذه النقاط يختلف عن معامل المرونة للنقاط الأخرى الواقعة على نفس منحنى العرض أو فيما بينها نتيجة لكونها تعكس حالة من التفاعل المختلف بين التغيرات الحاصلة فى الكميات المعروضة والأثمان التى تقابلها.

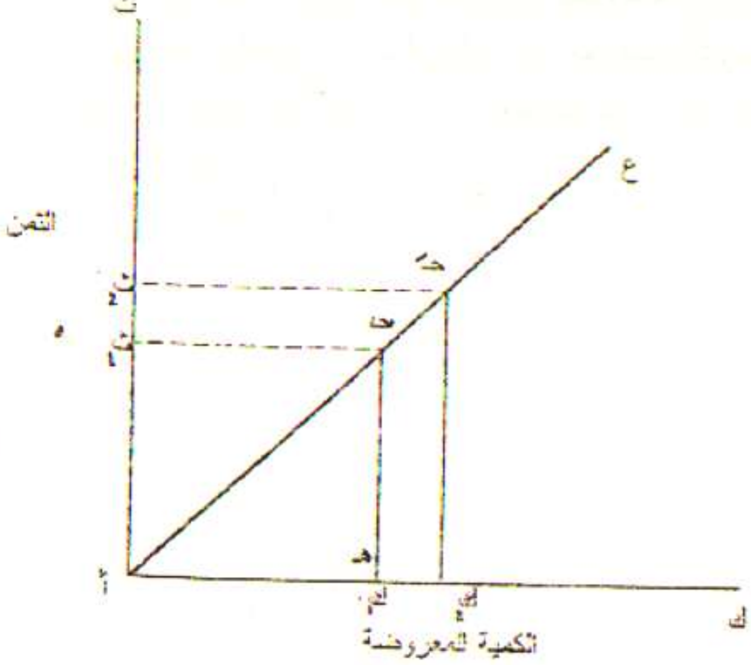
ولغرض الدلالة أو البرهنة على ذلك فيمكن تحليل أو تجزئة هذه المرونات الموضحة فى النقاط (د، جـ، ب) فى رسوم بيانية منفصلة.

نقطة د = عرض غير مرن أى $م_ع$ >1

نقطة جـ = عرض متكافئ المرونة أى $م_ع$ = 1

نقطة ب = عرض مرن أى $م_ع$ < 1

أنظر الرسوم البيانية التالية



رسم بيانى رقم (23)

ففى النقطة جـ، جـَ تكون مرونة العرض متكافئة وذلك لأن التغير الحاصل فى الثمن من $أث_1$ إلى $أث_2$ صاحبه تغير فى الكمية المعروضة فى $أك_1$ إلى $أك_2$ وعليه فإن هـ جـ = $ك_1$جـ وعليه فإن م ع = 1 (أنظر الرسم رقم (23

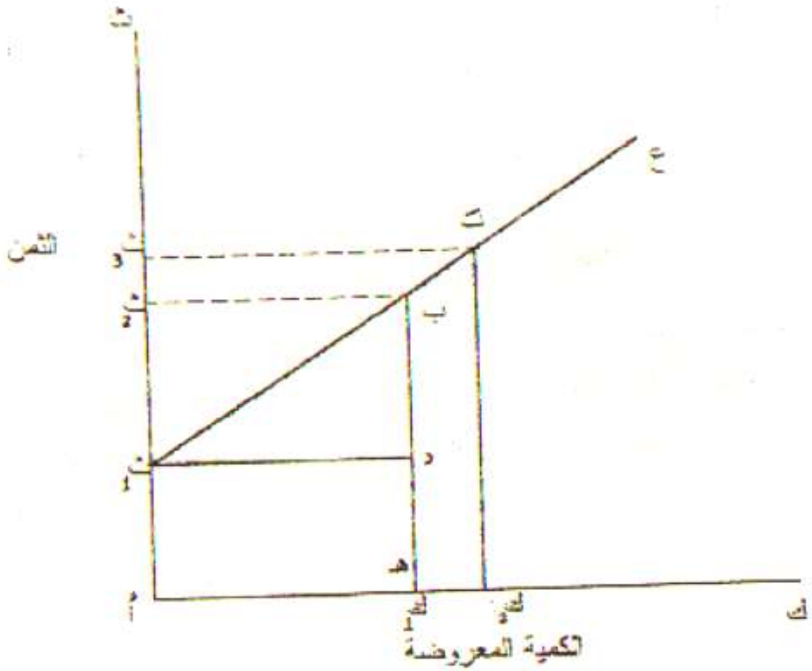
حيث أن:

$$\frac{هـ\,جـ}{ك_1\,جـ} = 1$$

وفى النقطة ب، بَ إن التغير فى الكمية المعروضة من أ ك1 إلى أ ك2 كان أكبر من التغير الحاصل فى الثمن من أ ث2 إلى أ ث3 حيث أن العرض مرن أى أن ك1ب أكبر من د ب وعلى هذا فإن مع > 1 من خلال

$$\frac{\text{ك}_1\text{ ب}}{\text{د ب}} > 1$$

أنظر الرسم البيانى رقم 24

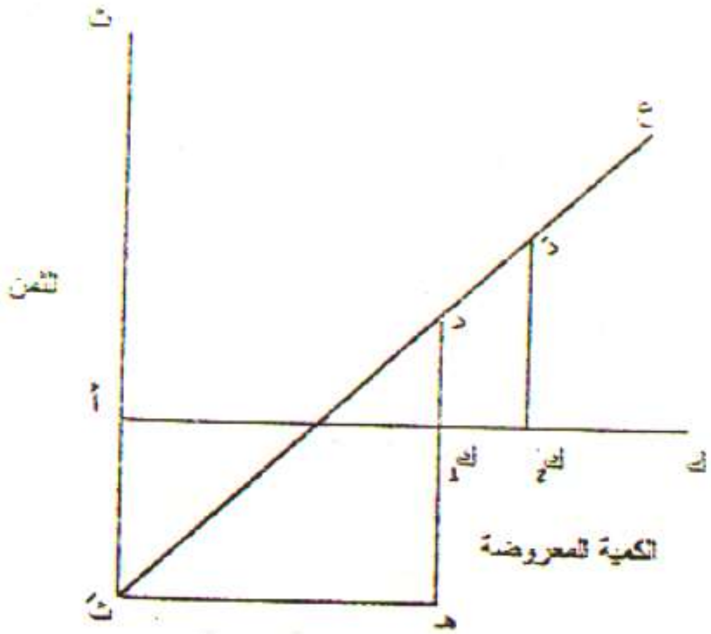


رسم بيانى رقم (24)

وفى النقطة د، دَ أن التغير النسبى فى الكمية المعروضة هو أقل من التغير النسبى الحاصل فى ثمنها حيث أن العرض غير مرن وإن ك1 د هى أقل من هـ د أى أن:

$$\frac{\text{ك}_1\text{ د}}{\text{هـ د}} < 1$$

(أنظر الرسم البيانى رقم 25)



رسم بيانى رقم (25)

2 - 3 - محددات مرونة العرض

إن أهم ما يجب تمييزه فى مرونة العرض هو من حيث الفترة الزمنية التى تحدد هذه المرونة وقدرة الوحدات الإنتاجية للتكيف أو التغير إستجابة للتغيرات الحاصلة فى أثمان السلع التى تنتجها أو نتيجة للتغيرات الحاصلة فى الظروف الأخرى التى تؤثر فى عرض السلعة. وعموما أن طول الفترة الزمنية يعطى للوحدة الإنتاجية إمكانية أكبر من إحداث التغيرات المطلوبة فى هياكلها الإنتاجية وبالتالى زيادة أو تحويل عرضها من السلع وبالعكس نلاحظ أن الفترة الزمنية كلما قصرت تعطى مرونة أقل وبالتالى صعوبة الإستجابة للتغيرات التى تحصل فى الظروف أو العوامل المؤثرة فى عرض السلعة.

وعلى أية حال يمكن أن نلخص محددات مرونة العرض بما يلى:

1 - أن أهم محددات عرض السلعة هو تكاليفها، فعندما تقارن تكاليفها النسبية من حيث زيادتها أو إنخفاضها بما يتناسب مع أهداف الوحدة الإنتاجية، سيتحدد فى ضوء ذلك درجة مرونة عرض السلعة، ففى حالة إنخفاض تكاليفها نسبيا فإن ذلك سيعطى مرونة أكبر فى زيادة إنتاجها.

وفى حالة إزدياد إنتاجها لأن الوحدة الإنتاجية فى إقتصاد السوق تهدف إلى تحقيق الربح بالدرجة الأولى وعليه فإنها أول ما تنظر إلى مستوى التكاليف وهامش الربح المتوقع فى العملية الإنتاجية.

2 - إمكانية تخزين السلعة بعد إنتاجها أو تخزين موادها الأولية الداخلة فى إنتاجها من حيث مقاومتها للتلف فإن السلع سريعة التلف سوف تكون ذات مرونة إنتاجية أقل وبالعكس فى السلع التى يمكن أن تتحمل فترة زمنية

طويلة نسبيا فى المخازن فإن مرونة إنتاجها أكبر - يضاف إلى ذلك كلفة التخزين أو توفر المخازن المناسبة.

3 - أمكانية إجراء التغيرات أو التحويرات فى عوامل الإنتاج الداخلة فى العملية الإنتاجية لإنتاج السلعة المعينة فكلما تكون إمكانية هذه التغيرات أكبر كلما يعطى فرصة لزيادة الإنتاج وبالعكس عندما تكون هناك صعوبة فى إجراء التغيرات هذه أو أن عوامل الإنتاج لم تكن على إمكانية عالية للإستجابة للحالة الجديدة فإن ذلك سيعطى مرونة أقل، آخذين بنظر الإعتبار طول أو قصر الفترة الزمنية فعندما تكون أطول فإن عرض الإنتاج فى هذه الحالة يكون ذو مرونة أكبر أما إذا كانت الفترة أقصر فإن عرض الإنتاج سيكون ذو مرونة منخفضة.

4 - إمكانية التحويل فى الإنتاج من سلعة إلى أخرى نتيجة للتغيرات الحاصلة فى الظروف الإنتاجية أو فى السوق وأيضا يعتمد ذلك على درجة التحويل ومدى قرب مواصفات السلعة الجديدة وبعدها من السلعة الأصلية التى تقوم المنشأة فى إنتاجها فكلما إقتربت هذه السلعة المراد إنتاجها إلى مواصفات السلعة المنتجة سابقا، كلما يعطى ذلك مرونة أكبر فى التحويل وبالعكس، ولا شك أن الفترة الزمنية تمارس أثرا فعالا فى إعطاء درجة المرونة هذه وبما يتناسب مع المتغيرات الحاصلة فى الظروف المحيطة بالعملية الإنتاجية.

المبحث الثالث

3 – الثمن التوازني في السوق

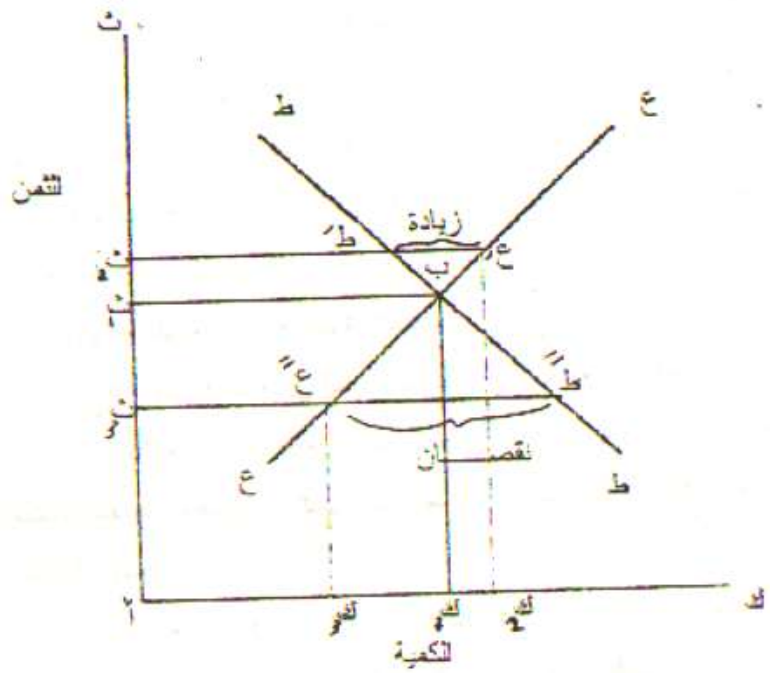
تتخذ قرارات البيع والشراء بين البائعين والمشترين بإستقلال تام دون وجود أية تأثيرات تمارس دورا في ذلك فإن البائعين يعرضون سلعهم بأثمان محددة ضمن أهدافهم الإنتاجية وبالتالي فإنهم يتخذون قرارات وضع أثمانها بدون تدخل لأطراف أخرى سواء كان من قبل البائعين أنفسهم أو بإجبار من المشترين. وكذلك الحال أن المشترين يتخذون قرارات الشراء من السلع والخدمات بدون تأثيرات إجبارية من المشترين الآخرين ولا من قبل البائعين فهم (أي المشترون) أحرار في إتخاذ قرارات الشراء وبإستقلال تام، لكن تتم عملية تنسيق هذه القرارات والإختيارات والتصرفات بين الطرفين (البائعون والمشترون) من خلال ***السوق***. وقد تكون السوق واسعة أو ضيقة حسب نوع وحجم السلعة التي يتم عرضها وشرائها من خلالها، ولا يعتبر السوق من ***الناحية الإقتصادية***. موقعا طبيعيا أو ماديا فهو عبارة عن فكرة مجردة تشمل القوى المتولدة بواسطة قرارات البائعين والمشترين الذين يتفاعلون فيما بينهم حيث يظهر هذا التفاعل بصيغة عملية إقتصادية وفي الحالة التي يتم ***التوافق*** فيها بين قرارات البائعين في البيع وقرارات المشترين في الشراء فيما بينها ستظهر حالة التعادل التام أو التوازن الذي ينعدم فيه الميل إلى التغيير وهو الذي نسميه بتوازن السوق.

ويلعب الزمن دورا كبيرا في تحديد توازن السوق، ووفقا لما أورده الإقتصادي الكبير ***الفريد مارشال*** الذي كان له الفضل الأول في تحديد توازن

السوق من خلال تأثيرات الفترة الزمنية على قرارات البيع والشراء لسلعة معينة. فإن قصر الفترة الزمنية لا تعطي المنتجين قدرة للتكيف أو أمكانية للإستجابة للتغيرات الأخرى الحاصلة في السوق، بل تكون المرونة محدودة بالقدر الذي يمكن فيه زيادة الطاقات الإنتاجية من خلال إستخدام أكبر لعوامل الإنتاج وضمن الإمكانيات المحددة خلال الفترة المحددة أو قد يكون الإتجاه لخفض الطاقات الإنتاجية من خلال إستخدام أقل لعوامل الإنتاج عندما تكون الحالة معكوسة. وعادة في الفترة القصيرة لا يتاح الوقت الكافي لإجراء تكيف جوهري وكبير إستجابة لحالة السوق الجديدة.

ففي حالة إرتفاع ثمن السلعة سوف يدفع بالمنتجين إلى إستخدام كثافة أكثر ضمن الفترة المحددة لكافة ما يتيسر لهم من إمكانيات بهدف زيادة إنتاجهم إستغلالا للفرصة وهي زيادة الثمن وعلى هذا فإن عرض السلعة سيكون مرتبط بثمنها في السوق.

وفي هذا السوق فإن الثمن التوازني الذي تحدد للسلعة يجسد حالة التفاعل بين قوى السوق، وهما قوى العرض وقوى الطلب وإن الكمية المعروضة من قبل المنتجين تتساوى تماما مع الكمية المطلوبة من قبل المستهلكين، وإن أي تغير فيها سوف يؤدي إلى تغير ثمن السوق والوصول إلى حالة من التوازن الجديد بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة عند ثمن توازني جديد.



رسم بيانى رقم (26)

فلو نظرنا جيدا إلى الرسم البيانى رقم (26) نلاحظ أن نقطة ب تمثل تقاطع منحنى العرض والطلب مع بعضهما ولتعكس حالة التوازن بين الكمية المعروضة والثمن عند ثمن معين مقدراه أ ث$_1$ وبكمية معينة مقدارها أ ك$_1$ وعند ذلك فإن ث$_1$ تمثل ***الثمن التوازنى*** فى السوق.

وعندما يميل الثمن إلى الارتفاع من أ ث$_1$ إلى أ ث$_2$ وفى النقطة ث$_2$ من الثمن بالتحديد سيزيد المنتجون من إنتاجهم لهذه السلعة أملا فى تحقيق أرباح أكبر فسوف يزيدون الإنتاج من أ ك$_1$ إلى أ ك$_2$ وعليه ستحقق زيادة فى عرض السلعة نتيجة لذلك وبمقدار طَ عَ ومثلما هما موضحين على منحنيين الطلب والعرض وهذه المسافة بين هذين النقطتين أى (طَ عَ) تمثل الكمية الفائضية من السلعة.

لكن إرتفاع الثمن هذا سوف يدفع بالمستهلكين إلى تقليل مشترياتهم من السلعة مما يدفع بالبائعين إلى خفض ثمنها لغرض جذب قوتهم الشرائية حيث سيخفضون الثمن من أ ث$_2$ إلى أ ث$_1$ وهو الثمن الذى يرغب المشترون فيه شراء كمياتهم من هذه السلعة وهو الذى يسمى ***بالثمن التوازنى***.

أما الحالة الأخرى التى تمثل إنخفاض ثمن السلعة من أ ث$_1$ إلى أ ث$_3$ فإن ذلك سوف يؤدى إلى ميل المنتجين لتخفيض إنتاجهم وفق هذا الثمن الجديد الذى قد يجد بعضهم بأنه يشكل خسارة لهم أو لا يحقق أهدافها الإنتاجية الأمر الذى قد يدفعهم للخروج من السوق مؤقتا أو نهائيا وسيتبقى من لديه القدرة على تحقيق الأرباح وفق الأهداف الإنتاجية التى تبقى إيراداه الحدى أكبر من كلفة الإنتاج الحدية، وعندها سينخفض الإنتاج من أ ك$_1$ إلى أ ك$_3$ وهذه المسافة التى تقع بين النقطتين عً، طً على منحنيين العرض والطلب وهى عً طً تمثل النقص فى الكمية المعروضة بالقياس إلى حجم الطلب الجديد الذى يتمثل فى طً على منحنى الطلب إن هذا النقص فى العرض سوف يؤدى إلى تنافس المشترين فيما بينهم للحصول على هذا العرض المحدد من السلعة مما يقود إلى زيادة ثمنها من جديد حيث سيرتفع إلى أ ث$_1$ إلى الثمن التوازنى السابق الذى تحدد فى نقطة

ث1 على محور الثمن وإلى حجم معين من الكمية من ك على محور الكمية ومثلما ذكرنا فإن ذلك يرتبط أيضا بطول أو قصر الفترة الزمنية التى تدخل فى إنتاج السلعة.

أسئلة الفصل الثانى

السؤال الأول:

هل تعتبر حالات التمنى للأفراد فى الحصول على السلع أو الخدمات طلبا ؟ وضح ذلك بالأمثلة ؟

الجواب:

لا تعتبر حالات التمنى للأفراد طلبا فعليا، فأن الفرد قد يتمنى دارا فخمة أو سيارة ذات طراز فخم لكن لا يستطيع الحصول عليها لمحددات خارجة عن قدرته، حيث أن الرغبة لوحدها لا تكفى بل يجب أن تكون مدعومة بالقوة الشرائية وعليه يعرف الطلب بأنه الكمية من السلع والخدمات التى يمكن شرائها فعلا من السوق خلال فترة زمنية معينة.

السؤال الثانى:

ما الشروط الأساسية التى يتكون منها طلب المستهلكين على السلع والخدمات ؟

الجواب:

يتصف الطلب على السلع والخدمات بالخصائص التالية:

1 ـ أن يكون مدعوم بالقوة الشرائية.

2 ـ أن يتصف بالإستمرارية وبدون إنقطاع أى لا ينتهى أو يتوقف خلال فترة زمنية محددة بل هو مرتبط بإستمرارية حاجات ورغبات المستهلكين.

3 ـ لا يتحدد بنوع واحد أو مجموعة محددة من السلع أو الخدمات بل يشمل مختلف منتوجات الفروع الإقتصادية.

4ـ لا يتوقف على عامل واحد بل يعتمد على عوامل عديدة تسمى محددات الطلب.

السؤال الثانى:

يعتمد طلب المستهلكين على تغير مجموعة من المحددات التى تقيده وتسمى بمحددات الطلب، عددها فقط ؟

الجواب:

أن الكميات التى يشتريها المستهلك من سلعة ما تعتمد على أشياء عديدة تسمى بمحددات الطلب هى:

1 ـ ثمن السلعة التى يرغب فى شرائها المستهلك.

2 ـ دخل المستهلك الذى يحدد قوته الشرائية.

3 ـ أثمان السلع البديلة للسلعة التى يرغب فى شرائها.

4 ـ أثمان السلع المكملة للسلعة التى يرغب فى شرائها.

5 ـ ذوق وتفضيل المستهلك والذى يتباين من فرد إلى آخر.

السؤال الرابع:

وضح بالرسم البيانى العبارة التالية:

(ينتقل منحنى الطلب على السلعة إنتقالا سلبيا إلى يسار منحنى الطلب الأصلى، وينتقل إنتقالا ايجابيا إلى يمين منحنى الطلب الأصلى) وذلك للتعبير عن النقصان أو الزيادة فى طلب المستهلك.

الجواب:

ينتقل منحنى الطلب على السلعة إنتقالا سلبيا إلى يسار منحنى الطلب الأصلى للتعبير عن النقصان الفعلى فى الطلب على السلعة حيث يكون المستهلك فى وضع غير مستعد فيه لدفع نفس الثمن الذى كان يدفعه سابقا للحصول على كمية معينة فى السلعة بل لدفع ثمن اقل من السابق وذلك لتغير الظروف الخاصة بطلبه فعندها سيتغير منحنى الطلب سلبيا.

أما عند إنتقال منحنى الطلب على السلعة إنتقالا إيجابيا إلى يمين منحنى الطلب فإن ذلك يعّبر عن رغبة المستهلك بالحصول على كمية أكبر من السلعة فى حالة إرتفاع ثمنها نتيجة لتغير الظروف الأخرى الخاصة بطلبه

(دخله، أثمان السلع البديلة أو المكملة، ذوقه) حيث ستكون هناك زيادة فعلية فى طلبه من السلعة فى ضوء ثمنها الجديد. وعندها سينتقل منحنى الطلب إيجابيا.

(راجع الرسمين البيانيين رقم 3 , 4) لتوضيح ذلك.

السؤال الخامس:

ما الفرق بين الحركة على منحنى الطلب وبين إنتقال منحنى الطلب بأكمله ؟

الجواب:

تعنى الحركة على منحنى الطلب، أن كمية مختلفة من سلعة ستطلب بسبب تغير ثمنها، مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة فى الطلب على حالها.

أما إنتقال منحنى الطلب بأكمله فيعنى أن كمية مختلفة من السلعة ستطلب بسبب تغير ظروف الطلب عليها مع ثبات ثمنها بدون تغيير.

ففى حالة الحركة على المنحنى تتكون لدينا دالة الطلب نفسها، فى حيث أنه فى حالة إنتقال منحنى الطلب بأكمله فتتكون لدينا دالة جديدة للطلب.

السؤال السادس:

ما الحالات التنازلية التى تتدرج فيها درجة إستجابة الطلب على السلعة (أى مرونة الطلب) نتيجة للتغير الحاصل فى ثمنها والتى تسمى بحالات قيمة معامل المرونة ؟

الجواب:

ان حالات قيمة معامل المرونة تتدرج على النحو التالى:

1 – طلب متناهى المرونة تساوى منه المرونة مالا نهاية.

2 – طلب مرن يكون فيه تغير الكمية المطلوبة أكبر من تغير ثمنها.

3 – طلب متكافئ المرونة يكون فيه تغير الكمية المطلوبة يساوى التغيرفى ثمنها.

4 – طلب غير مرن المرونة يكون فيه تغير الكمية المطلوبة أقل من التغير فى ثمنها.

5 – طلب عديم المرونة يكون فيه تغير الكمية المطلوبة يساوى صفر عند تغير ثمنها.

(راجع الرسوم رقم 5, 6 . 7 . 8 . 9) والشروح الخاصة بها.

السؤال السابع:

بين بإختصار الفرق بيت المرونات التالية من خلال إيجازك لتعريفها؟

1 ـ مرونة الطلب للثمن (مرونة الطلب السعرية).

2 ـ مرونة القوس.

3 ـ مرونة النقطة.

4 ـ مرونة الطلب الدخلية.

5 ـ مرونة الطلب السعرية المتقاطعة.

الجواب:

يمكن التفريق بين هذه المرونات من خلال ذكر تعريفاتها التى يظهر من خلالها الفرق فيما بينها أخذين بنظر الإعتبار أن جميعها تبين مقدار إستجابة طلب المستهلك أى التغير الحاصل فى طلبه نتيجة لتغير مجموعة من العوامل المؤثرة فيه.

1 ـ مرونة الطلب السعرية:

وتمثل مقدار إستجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة نتيجة التغير الحاصل فى ثمنها مع إفتراض أن جميع العوامل الأخرى ثابتة. ويختلف مقدار الإستجابة من سلعة غلى لخرى وحسب تأثيرها وأهميتها بالنسبة للمستهلك ويكون هذا التفاعل عكسيا.

2 ـ مرونة القوس:

وهى المرونة التى تختص بقياس مقدار الإستجابة بين الكمية المطلوبة وثمنها بين نقطتين على منحنى طلب المستهلك أى قياس التغير الحاصل فى الفرق بين الكمية الجديدة والكمية الأصلية من خلال التغير فى الفرق بين الثمن الجديد والثمن الأصلى. الأمر الذى سيشكل حتما نقطتين على منحنى طلب المستهلك أحدهما الأصلية والأخرى الجديدة.

(أنظر الرسم البيانى رقم 15)

3 ـ مرونة النقطة:

وهى أحد النقاط التى تقع على منحنى الطلب من بين العديد من النقاط الواقعة عليه والتى تعكس كل واحدة منها حالة من الإستجابة بين الكمية المطلوبة من السلعة عند ثمن معين لها. ولكل منها قيمة تختلف عن قيمة النقطة الأخرى ولذلك تعتبر عملية قياس مرونة كل نقطة منها تعبير أدق عند قياس مرونة الطلب بدلا من إعطاء مرونة واحدة لمنحنى الطلب من خلال قياسها بين نقطتين فقط أى من خلال مرونة القوس فقط.

(أنظر الرسم البيانى رقم 11)

4 ـ مرونة الطلب الد خلية:

وهى تعبير كمى عن مقدار إستجابة الكمية التى يطلبها المستهلك من السلعة نتيجة للتغيرات الحاصلة فى دخله. وتكون العلاقة بين الدخل والكمية المطلوبة علاقة طردية.

5 ـ مرونة الطلب السعرية ـ المتقاطعة:

وتعنى مقدار إستجابة الكمية التى يطلبها المستهلك من السلعة نتيجة للتغيرات الحاصلة فى السلع البديلة أو المكملة لها. مع ثبات العوامل الأخرى المؤثرة بالطلب. وتكون العلاقة فيما بينها علاقة عكسية.

(لمزيد من التفاصيل راجع 1-3-1 و 2-3-1 و 3-3-1 و 4-3-1 و 5-3-1).

السؤال الثامن:

كيف تفسر العلاقة الموجبة بين الدخل والكمية المطلوبة من سلعة معينة عند مرونة الطلب الدخلية فى حين تكون العلاقة سلبية عند مرونة الطلب السعرية ؟

الجواب:

فى حالة زيادة دخل المستهلك يتجه إستهلاكه نحو الزيادة ايضا للحصول على وحدات إضافية من سلعة معينة وبالعكس عند إنخفاض دخله فأنه يميل إلى تقليل الكميات التى كان يحصل عليها سابقا من السلعة ويختلف معدل المرونة (أى الإستجابة للتغير) حسب أهمية السلعة للمستهلك وعادة يكون معدل المرونة عاليا عند السلع الترفيهية أو الكمالية حيث سيكون مقدار إستجابتها للتغير الذى يحصل فى الدخل اكبر مما هو عليه فى السلع الأساسية أو الضرورية.

وعلى هذا الأساس نجد أن العلاقة بين الدخل والكمية علاقة طردية موجبة.

أما كون العلاقة سلبية عند مرونة الطلب السعرية وذلك لأنها تمثل عملية التفاعل العكسى بين السعر والكمية المطلوبة من السلعة، فعند إرتفاع ثمن السلعة، يميل المستهلك إلى تقليل الكمية المشتراة منها. أما فى حالة إنخفاض ثمنها فأنه يميل إلى زيادة الكمية المشتراة منها.

السؤال التاسع:

ما العوامل التى تحدد طلب المستهلك على السلع والخدمات ؟ وضح إجابتك بالأمثلة.

الجواب:

راجع (1-4) محددات مرونة الطلب، وهى:

1 ـ توفير البدائل للسلع أو الخدمات.

2 ـ حصة السلعة أو الخدمة من ميزانية الإنفاق الكلى.

3 ـ المستوى المعاشى للفرد المستهلك.

4 ـ الفترة الزمنية المطلوبة فى تحويل الطلب عن السلعة أو الخدمة نحو السلع أو الخدمات الأخرى.

السؤال العاشر:

إحسب مرونة القوس لطلب السوق على البطاطا لو إرتفع ثمن الطن الواحد منها من (400) دينار إلى (500) دينـار وأن الكميـة المطلوبـة منهـا فـى السوق عند السعر الأول هى (10000) طن وعند السعر الثانى ستكون (8000) طن.

الجواب:

يمكن إستخدام المعادلة التالية فى إستخراج مقدار مرونة القوس لطلب البطاطا فى السوق:-

مرونة القوس = ميل القوس × $\frac{\text{الثمن الأصلى + الثمن الجديد}}{\text{الكمية الأصلية + الكمية الجديدة}}$

حيث يعنى:

ميل القوس = $\frac{\text{التغير فى الكمية}}{\text{التغير فى الثمن}} = \frac{10000 - 8000}{500 - 400} = - \frac{2000}{100}$

$= - 20$

يمكن الحصول على:

مرونة القوس = $- 20 \times \frac{500 + 400}{8000 + 10000} = - 20 \times \frac{900}{18000}$

$= - 20 \times \frac{1}{20} = - \frac{20}{20} = - 1$

وهى مرونة متكافئة.

السؤال الحادى عشر:

استخدم الجدول التـالى فى تحليل العلاقـة بين عرض السـلعة (س) وثمنها موضحا ذلك بالرسم البيانى ؟

ثمن السلعة (س) بالدينار	الكمية المعروضة من السلعة (س) قطعة
5	1000
6	1200
7	1350
8	1550
9	1800
10	1950

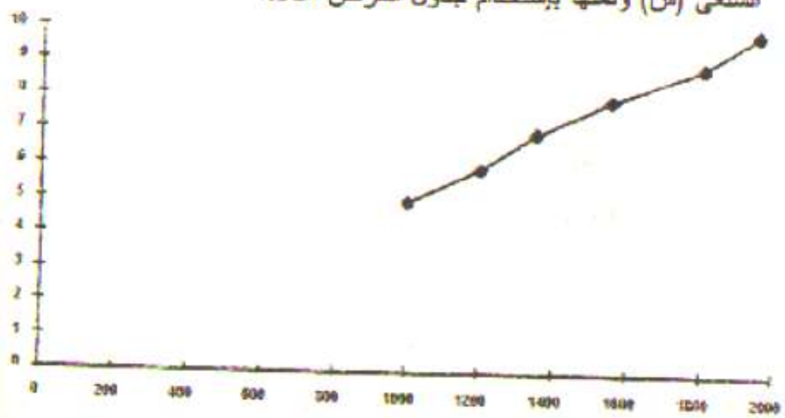
الجواب

يتبين لنا من خلال تحليل العلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة (س) وثمنها في الجدول أعلاه ما يلي:

1 ـ وجود علاقة طردية إيجابية بين الكمية المعروضة من السلعة مع ثمنها فكلما يزداد ثمنها تزداد الكميات المعروضة منها فعندما يكون الثمن مرتفعا فأن المنتجين يرغبون في بيع كميات أكبر منها وبالعكس. وهذا ما يسمى بقانون العرض.

2 ـ أن ثمن السلعة هو العامل الأساسي في تحديد كمية المعروض منها، أي أن عرضها دالة لثمنها على إفتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في عرض السلعة. وتسمى هذه العلاقة بدالة العرض.

والرسم التالي يبين منحنى العرض والذي يوضح العلاقة بين عرض السلعي (س) وثمنها بإستخدام جدول العرض أعلاه.



السؤال الثاني عشر:

ما العوامل التي تؤثر في تحديد المستويين الكمي والنوعي لعرض السلعة ؟

بين ذلك داعما إجابتك بالدالات البسيطة لهذه العوامل ؟

الجواب:

يخضع عرض السلعة الكمي والنوعي لعدة عوامل تؤثر فيه وهي منفردة أي من خلال تأثير عامل واحد منها وبقاء العوامل الأخرى ثابتة وكذلك وهي مجتمعة كلا.

أي أن جميعها يمكن أن تخضع إلى عملية التغيير في أن واحد وتمارس فعلها في عرض السلعة.

وعلى هذا الساس تتكون لدينا دالات عرض أحادية تبين العلاقة بين عرض السلع كمتغير تابع لأحد العوامل المؤثرة فيه كمتغير مستقل أو دالة عرض واحدة تبين العلاقة الدالية بين عرض السلعة كمتغير تابع لأحد العوامل المؤثرة فيه كمتغيرات مستقلة وهذه العوامل هي:

1 ـ ثمن السلعة:

ويعبر عن تأثيره على عرض السلعة بالدالة:

$$ع_ن = د (ث_ن)$$

أي أن عرض السلعة دالة لثمنها.

2 ـ أثمان السلع الأخرى:

ويعبر عن تأثيرها على عرض السلعة بالدالة:

ع$_{ن}$ = د (ث$_{1}$ ، ..... ث$_{ن-1}$)

أى أن عرض السلعة دالة لأثمان السلع الأخرى.

3 ـ أثمان عوامل الإنتاج:

ويعبر عن تأثيرها على عرض السلعة بالدالة:

ع$_{ن}$ = د (و$_{1}$ .... وم)

أى ان عرض السلعة دالة لعوامل الإنتاج الداخلة فى العملية الإنتاجية للسلعى.

4 ـ الفن الإنتاجى أو المستوى التكنولوجى والأساليب الفنية المستخدمة فى الإنتاج:

ويعبر عن ذلك بالدالة:

ع$_{ن}$ = د (ف)

أى أن عرض السلعة دالة للفن الإنتاجى.

5 ـ أهداف المنتجين للسلعة وتفضيلاتهم:

ويعبر عن ذلك بالدالة:

ع$_{ن}$ = د (هـ)

أى أن عرض السلعة دالة لأهداف المنتجين.

أما فى حالة كون عرض السلعة دالة لجميع العومل هذه فيمكن التعبير عن ذلك بالدالة:

ع$_{ن}$ = د [(ث$_{ن}$) ، (ث$_{1}$ ، ... ، ث$_{ن-1}$) ، (و ، ... ، وم)، ف ، هـ]

حيث نلاحظ أن (ع$_{ن}$) الكمية المعروضة من السلعة متغير تابع لمجموعة من المتغيرات المستقلة.

السؤال الثالث عشر:

استخدم الرسم البيانى فى توضيح فكرة العرض الإستثنائى الذى يبين العلاقة العكسية الإستثنائية بين عرض السلعة وثمنها ؟

الجواب:

راجع الرسم البيانى رقم (13) والشروحات المتعلقة به. لتوضيح فكرة منحنى العرض الإستثنائى الذى يعبر عن تحقيق نفس أهداف المنتجين فى الحصول على أقصى قدر ممكن من الأرباح لكن بأسعار منخفضة لمبيعاتهم.

السؤال الرابع عشر:

ما المقصود بمرونة العرض السعرية ؟ وضح بالرسوم البيانية الحالات التنازلية التى تتدرج فيها هذه المرونة ؟

الجواب:

أن مرونة العرض السعرية هي درجة إستجابة الكمية المعروضة من حيث زيادتها أو نقصانها نتيجة للتغير الذى يحصل فى ثمنها.

وتعبر هذه المرونة عن حالة التفاعل الطردى الإيجابى بين الكمية المعروضة وثمنها.

وتتدرج الحالات التنازلية لمرونة العرض السعرية فى أنواع مختلفة هى:

(1) عرض لا نهائى المرونة

(2) عرض مرن.

(3) عرض متكافئ المرونة.

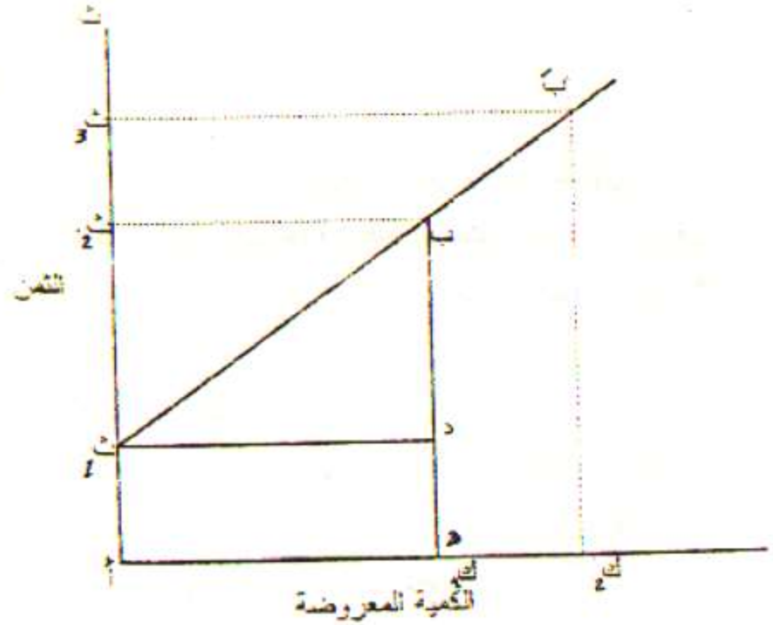
(4) عرض غير مرن.

(5) عرض عديم المرونة.

ولمزيد من التفاصيل يمكن مراجعة الرسوم البيانية التالية وشروحها. (20 , 19 , 18 , 17 , 16)

السؤال الخامس عشر :

فى الرسم البيانى التالى أن مرونة العرض > 1 وضح ذلك بالتفصيل؟



الجواب :

راجع شروحات الرسم البيانى رقم (24)

السؤال السادس عشر:

بين بإختصار أهم محددات مرونة العرض والتى تبين الظروف أو العوامل المؤثرة فى عرض السلعة ؟

الجواب:

يمكن تلخيص محددات مرونة عرض أية سلعة بما يلى:

1 - تكاليف السلعة ـ فى حالة إنخفاضها ستكون المرونة أكبر فى زيادة الإنتاج وتحقيق الربح وفى حالة إزديادها فإن المرونة تكون أقل من زيادة الإنتاج.

2 - إمكانية تخزين السلعة.

3 - إمكانية إجراء تغيرات أو تحويرات فى عوامل الإنتاج الداخل فى إنتاج السلعة.

4 - إمكانية التحويل فى الإنتاج من سلعة إلى أخرى.

راجع ـ (2 - 3) محددات مرونة العرض.

السؤال السابع عشر:

وضح عملية تحديد الثمن التوازنى فى السوق ، مستخدما فى إجابتك الرسم البيانى ؟

الجواب:

راجع المبحث الثالث (3) الثمن التوازنى فى السوق والرسم البيانى رقم (26).

الفصل الثالث

نظرية سلوك أو توازن المستهلك

يتخذ المستهلكون قراراتهم فى توجيه إنفاقهم على السلع والخدمات فى إطار جملة من المحددات التى تحدثنا عنها فى دالة الطلب الإستهلاكى الفردى، وتعتبر هذه المحددات الضوابط التى تحكم قرارات الإستهلاك وتحفز (أو تجبر) المستهلك إلى ضرورة التفكير قبل إتخاذ قرار الإنفاق بما يحقق له أقصى قدر من رغباته فى السلع والخدمات، وعليه فهو لا بد أن يضع أهميات متدرجة لرغباته هذه فى ضوء المحددات الأساسية لإنفاقه وكذلك لا بد أن يقوم بعملية تفضيل بين السلع والخدمات ولن أساس التفضيل هذا يتحدد من خلال شعوره بمقدار المنفعة التى يحصل عليها من هذه السلع والخدمات بالمقارنة فيما بينها فإن السلع التى تعطيه أعلى منفعة هى التى سوف يختارها فى الشراء، وعليه

فهو يميل إلى تعظيم هذه المنفعة إلى أقصى قدر ممكن بما ينسجم مع مستوى دخله والشروط الأخرى.

وعلى أية حال، هناك نوعان من التحليل الإقتصادى فى تفسير سلوك أو توازن المستهلك وهما إعتماد فكرة المنفعة الحدية أولا، وثانيا إعتماد التحليل بإستخدام منحنيات السواء ويعتبر النوع الأول هو الأقدم الذى سبق فكرة السواء الإقتصادى فى تحديد توازن المستهلك. ولا يوجد إختلاف بين النوعين فكل منهما يحاول أن يقدم فكرة التوازن الاستهلاكى للفرد بصورة أوضح وأدق.

المبحث الأول

توازن المستهلك بإستخدام فكرة المنفعة الحدية

من النادر أن يسأل الفرد نفسه عن سبب سلوكه هذه الطريقة أو تلك فى حصوله على السلعة أو الخدمة ونجد أن من البديهى أن يكون السبب هو حصوله على ***المنفعة*** من هذه السلعة أو تلك الخدمة التى يتخذ قراره الإقتصادى فى توجيه إنفاقه إليها، فعندما يتخذ القرار بشراءه الأرز أو الشاى أو السيارة فهو يتوقع أن يحصل على إشباع لرغباته أو حاجاته من خلال قدرة هذه السلع على تحقيق أقصى ***منفعة*** له، ويدعم المستهلك سلوكه هذا بجملة من المبررات قد تكون من خلال تجريبه بنفسة لمنفعة السلعة التى يشتريها أو بفعل تجريب الأخرين لها أو الإعلان والدعاية وغالبا أن التجريب الأول هو الذى يفضله المستهلك ليكتشف قابلية السلعة أو الخدمة على إشباع حاجته أو رغبته وبغض النظر عن مصدر التأثير فإن كل التأثيرات تتفاعل مع بعضها فى تحديد قرار الإستهلاك بعد ما (يتأكد) من صلاحية الإشباع.

ومن ذلك نرى أن ***المنفعة*** هى قدرة السلعة أو الخدمة على تحقيق أقصى قدر ممكن من الإشباع للحاجة أو للرغبة الإنسانية وهى تعبير عن إحساس المستهلك بالإشباع ولا يقدر هذا الإشباع أو الاحساس به بوحدات كمية قياسية أى أن ***المنفعة لا يمكن قياسها بوحدات رقمية كمية*** فإذا سألنا المستهلك

عن مقدار المنفعة التى يحصل عليها من شرب فنجان من القهوة أو قدح من الشاى، فهو لا يستطيع أن يعطينا إجابة رقمية أو مقدار المنفعة التى يحصل عليها من عصير البرتقال وقد يكون السبب فى تفضيله عصير البرتقال على عصير المانجو ويأتى تفضيله من خلال إحساسه أو شعوره بمنفعة الأول بالقياس بالآخر، وعلى هذا نجد أن الفرد المستهلك يرتب إستهلاكه من السلع والخدمات حسب أهميتها فى تحقيق المنفعة له أو حسب قوة إشباعها لحاجاته ورغباته.

وعند تحليل إختيارات أو قرارات المستهلكين يلاحظ بأنها تتم فى ظل ظروف إقتصادية هى:

1 – تنازل الفرد المستهلك عن سلع أخرى كثيرة تحت ضغط دخله المحدود الذى لا يتناسب مع رغباته وحاجاته الكثيرة.

2 – إن المستهلك يتخذ قراره غالبا فى إختيار البدائل من السلع التى يتوقع أن تزيد من رفاهيته الشخصية بالقياس إلى تكاليفها والتى تعطيه منافع أكبر.

3 – أمكانية تنازل المستهلك عن جزء من السلعة لغرض الحصول على الكثير من السلع الأخرى فمثلا عندما يتنازل عن بعض الدجاج من أجل الحصول على الكثير من اللحم والسمك أو أية سلعة أخرى. أو يقلل إستهلاكه من الكهرباء لتكلفتها المرتفعة ويقوم بإستبدالها بالغاز وهكذا.

4 – تتخذ قرارات الشراء بدون توفر المعلومات الكافية حتى وإن جاءت من الآخرين الذين يستهلكون السلعة وإن أفضل قرارات للشراء يأتى من خلال تجريب المستهلك للسلعة سابقا حيث ستتوفر لديه المعلومات الذاتية وبنفسه عن مقدار الإشباع الذى ستحققه له.

5 – سريان قانون تناقص المنفعة الحدية والتى ترى بأن المنفعة المستمدة من الوحدات الإضافية المستهلكة من السلعة تتناقص كلما زاد معدل إستهلاكها، حيث أن السلعة المستهلكة ستفقد جاذبيتها كلما إزداد الإستهلاك منها فلو تكرر الإستهلاك فإن منفعة الوحدات الإضافية ستتناقص تدريجيا حيث أن المنفعة التى تحققها الوحدة الأولى ستكون ذات أثر كبير والثانية ستكون ذات أثر أقل من الأولى والثالثة أقل من الثانية وهكذا حتى تصبح المنفعة التى تحققها الوحدة الإضافية الأخيرة تساوى صفرا وهذه الوحدة الإضافية تسمى *الحدية* أى الأخيرة وإن منفعتها تسمى ***بالمنفعة الحدية*** وعلى هذا الأساس فإن الكمية التى يرغب المستهلك بشرائها ستتحدد وفقا لذلك أو تقوم على هذا المبدأ.

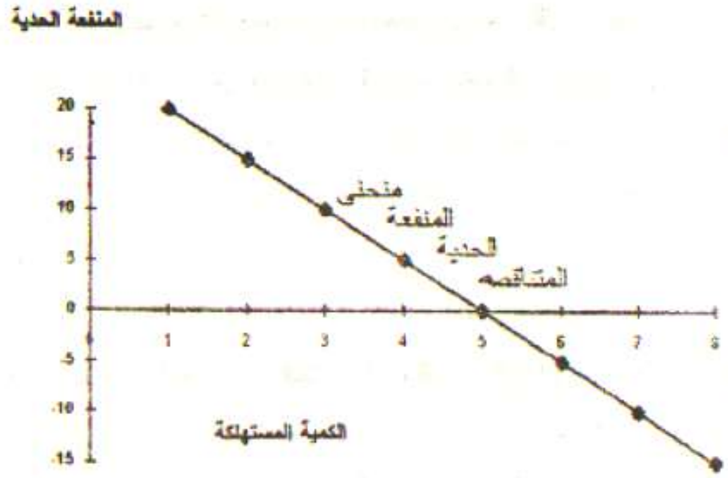
وتفترض فكرة المنفعة الحدية تناقص المنفعة المتحققة من إستهلاك وحدات إضافية من السلعة خلال فترة زمنية محددة، حيث أن المنفعة المضافة ستتناقص بإستمرار بالقياس إلى التى قبلها مع بقاء الإستهلاك من السلع الأخرى على حاله وهذا ما يسمى ***بالمنفعة الحدية المتناقصة أو تناقص المنفعة الحدية***.

فلو فرضنا أن شخصا معينا لديه رغبة كبيرة فى إشباع رغبته أو حاجته فى تناول التفاح ولو فرضنا أن التفاحة الأولى ستعطيه قدره على الإشباع مقدارها (20) وحدة منفعة (إذا إفترضنا أن المنفعة يمكن تقديرها كميا) أو أن هذا الرقم (20) هو مقياس معين للإشباع وأن التفاحة الثانية ستعطيه إشباع قدره (15) والثالثة ستعطيه (10) والرابعة (5) والخامسة (صفر) أى تنعدم منفعتها لوصوله إلى أعلى درجات الإشباع أما إذا تناول التفاحة السادسة فإن المنفعة ستكون ذات تأثير سالب فقد تؤدى إلى مرضه والسابعة ستحدث لديه أثرا سلبيا

سينا وهكذا تتناقص المنفة سلبيا الأمر الذى يعود إلى مضاعفات خطيرة ويمكن رسم منحنى المنفة الحدية المتناقصة بإستخدام نفس المثال أعلاه.

عدد الوحدات المستهلكة (تفاح)	المنفعة الحدية	المنفعة الكلية
1	20	20
2	15	35
3	10	45
4	5	50
5	0	50
6	5 -	45
7	10 -	35
8	15 -	20

جدول رقم (6)



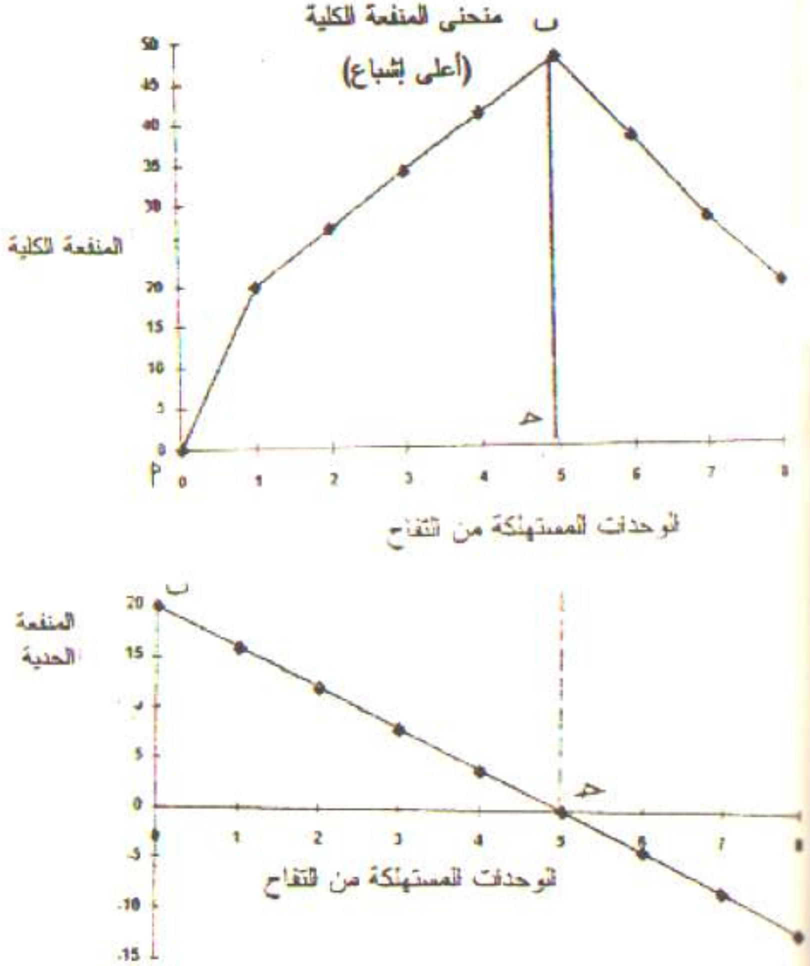
رسم بيانى يوضح تناقص المنفعة الحدية
رقم (27)

ويلاحظ من الرسم البيانى رقم (27) أن النقطة (صفر) ستنعدم فيها المنفعة أى وصول المستهلك إلى أقصى درجات الإشباع وبدأت بعدها مرحلة التناقص السلبى للمنفعة والضار حتما.

كما يلاحظ أيضا من الجدول رقم (6) أن المجموع المتراكم من المنفعة الحدية، فكل منفعة يحصل عليها المستهلك من السلعة بإستهلاكه وحدات

إضافية منها سوف تجمع مع التى قبلها وإن هذا المجموع المتراكم من المنافع يسمى ***بالمنفعة الكلية***. وإن هذه المنفعة الكلية تتزايد كلما زاد المستهلك إستهلاكه من السلعة بشكل متناقص أى تحصل زيادات أقل من الزيادات السابقة لكن حجم المنفعة أكبر من الذى قبله حتى تصل هذه الزيادة إلى أعلى مرحلة تبدأ بعدها بالتناقص أى تتناقص حجم المنفعة الكلية كلما إستهلك الفرد وحدة إضافية من السلعة وهى المرحلة التى تكون فيها المنفعة الحدية مساوية للصفر تماما وما بعده.

ففى مثالنا السابق نلاحظ أن التفاحة الأولى تعطى منفعة كلية مقدارها (20) والتفاحة الثانية (35) والثالثة (45) والرابعة (50) والخامسة (50) أيضا وهى المرحلة التى كانت فيها المنفعة الحدية مساوية للصفر، وفى التفاحة السادسة سوف ينخفض حجم المنفعة الكلية التى يحصل عليها المستهلك بمقدار (5) لتصل إلى (45) والسابعة تصل إلى (35) والثامنة (20) أى بمقدار الإنخفاض السلبى الحاصل فى المنفعة الحدية. أنظر الرسم البيانى رقم (28).



رسم بيانى رقم (28)

وهكذا نرى أن النقطة جـ تمثل أعلى درجة إشباع أو حجم من الوحدات المستهلكة التى يحصل عليها المستهلك والتى تسمى بالمنفعة الكلية وتمثل هذه النقطة (جـ) أقل ما يمكن أن يصل إليه المستهلك من إشباع حدى والتى تكون مساوية إلى الصفر. وتعبران هذا النقطتان مرحلة التحول لدى المستهلك فى إستهلاكه من السلعة ففيها لم يعد بحاجة إلى زيادة إستهلاكه حيث تم إشباع رغبته أو حاجته بالكامل ***خلال الفترة الزمنية المحددة***.

وهكذا طالما أن المنفعة الحدية موجبة حتى وإن كانت متناقصة فإن المنفعة الكلية تتزايد ولكن ***بمعدل متناقص*** ويعود سبب تفسير تناقص المنفعة الحدية إلى أن السلعة المستهلكة لا تكون بديلا دائما عن السلع الأخرى فهى لا تستطيع أن تعطى للمستهلك إشباعا يعوضه عن الإشباعات التى يحصل عليها من السلع الأخرى فلكل سلعة لها نوع معين من الإشباع يختلف عن الإشباع الحاصل فى الملبس أو المسكن وغيره وهكذا ولو كانت السلعة إفتراضا لديها القدرة على إشباع حاجات الفرد من السلع الأخرى فعندها لا تأخذ المنفعة الحدية إنحدارا سالبا وهذا أمر غير ممكن الركون إليه والأمر الأخر أيضا أن الفترة الزمنية لها أثر فعال فى إشباع حاجات الفرد المستهلك فعند فترة معينة يمكن إشباع حاجته أو رغبته من سلعة معينة بكمية معينة يتوقف بعدها لحين عودة الفترة الأخرى التى يكون فيها مستعدا من جديد لإستهلاك السلعة.

1-1 توازن المستهلك

يصل المستهلك إلى حالة من التوازن فى سلوكه الإستهلاكى من خلال قيامه بالتوزيع الأمثل لدخله، وهى الحالة التى يدل فيها على أنه قد توصل عندها إلى تعظيم المنفعة الكلية التى يحصل عليها من إنفاقه لدخله. وتسمى بحالة توازن المستهلك دلالة على أنه لا توجد مصلحة له عندها فى تغيير الصورة التى توصل إليها لتوزيع دخله على مختلف السلع والخدمات.

وتستخدم فكرة المنفعة فى تحديد توازن المستهلك من خلال إنفاقه لدخله المحدد خلال فترة زمنية معينة للشراء بين مختلف السلع أو الخدمات التى يستهلكها فى السوق وتفترض هذه الفكرة أن المستهلك رشيد لديه القدرة فى تحديد المنفعة التى يحصل عليها من هذه السلعة دون سواها من السلع الأخرى وبما يكفل له أكبر قدر ممكن من الإشباع لحاجته عند شرائها، فهو يميل لتفضيل السلعة (س) على السلعة (ص) لإعتقاده أن السلعة (س) ستعطيه إشباع أكبر من خلال حجم المنفعة التى يعتقد الحصول عليها منها. وعليه فإن ذلك يعتبر أساس المفاضلة المتوقعة بين السلع.

ومثلما لاحظنا سابقا أن المستهلك سيتصرف فى ضوء محددين هامين فى تحديد السلع التى يطلبها (مع إفتراض إدراكه للمنافع التى يتوقعها منها) وهما، حدود دخله أى قوته الشرائية والتى غالبا ما تكون محددة أو ثابتة خلال فترة الشراء المعينة حيث أن ذلك سيجعله يتصرف فى حدود إمكانياته، أما المحدد الثانى وهو أثمان السلع والخدمات فى السوق حيث تعتبر خلال الفترة

ذاتها محددة أيضا وثابتة وليس لديه القدرة لوحده فى التأثير عليها. وبموجب ذلك يتعين عليه إتخاذ قراراته الإستهلاكية من السلع والخدمات حسب مقدار المنفعة المتوقعة منها.

أما عملية تحديد ذلك أى توازن المنافع التى يتوقع أن يحصل عليها من السلع مع غيرها، فإن ذلك ليس بالأمر السهل من الناحية الواقعية حتى وإن يبدو ممكنا من الناحية النظرية، وعلى إفتراض أمكانية ذلك فإن ***تعظيم المنفعة*** لديه يحصل عندما تتساوى المنافع الحدية بين السلع التى سيقع إختياره على أحدها وتوقعه بأن أية سلعة منها سوف تعطيه أعلى إشباع ممكن، فلو كان لديه السلع أ، ب، جـ، د، ......، ن فإن تعظيم المنفعة الكلية أو توازنه سيتحدد بالطريقة التالية:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة أ}}{\text{ثمن السلعة أ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{ثمن السلعة ب}} = \frac{\text{المنفعة الحدى للسلعة جـ}}{\text{ثمن السلعة جـ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة د}}{\text{ثمن السلعة د}} = \ldots\ldots = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ن}}{\text{ثمن السلعة ن}}$$

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{ث أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{ث ب}} = \frac{\text{م ح جـ}}{\text{ث جـ}} = \frac{\text{م ح د}}{\text{ث د}} = \ldots\ldots = \frac{\text{م ح ن}}{\text{ث ن}}$$

ويشترط فى ذلك أن يكون دخل المستهلك محدود عند توزيعه لفرص الحصول على السلع هذه وأن تساوى المنافع الحدية من خلال تساوى الوحدات النقدية الحاصلة هى التى تحدد إختياراته.

وفى حالة توصل المستهلك إلى تعظيم المنفعة الكلية التى حصل عليها نتيجة إنفاقه لدخله المحدود خلال الفترة المحددة للإنفاق أى أنه إستطاع أن يوزع دخله توزيعا أمثلا، فعندها يكون قد حقق توازنه الإستهلاكى.

ويدخل أحيانا عنصر مهم فى تحديد إختيارات المستهلك وتوازنه الإستهلاكى ألا وهو (الوقت) حيث لا يعتبر الثمن مقياسا مطلقا لتحديد إنفاق المستهلك على السلع والخدمات، حيث يعتبر الوقت نادرا لبعض المستهلكين، فإن التكلفة المنخفضة للوقت شأنها شأن الثمن النقدى المنخفض للسلعة أو الخدمة.

وتطلب بعض السلع بسبب قدرتها على تخفيض تكلفة وقت المستهلك ويرغب المستهلكون عادة فى دفع أثمان نقدية عالية لمثل هذه السلع. وعلى ذلك فإن شيوع غسالة الأطباق الأوتماتيكية وماكينات الحلاقة الكهربائية والغذاء الجاهز، والسفر بالطائرات، وخدمات التلكس، قامت على أساس تخفيضها لتكلفة الوقت بالمقارنة بغيرها من البدائل.

وتعد تكلفة الوقت ذات أهمية أكبر لدى ذوى الدخول المرتفعة مما هو عليه لدى أصحاب الدخول المنخفضة وعلى هذا الأساس أن إختيارات المستهلك لا تنطلق فقط من خلال المنفعة الحدية للسلع مقسوما على ثمنها بل أيضا المنفعة الحدية للسلعة مقسوما على كلفة الوقت. وتحتسب تكلفة الوقت عادة من خلال تقويم الوحدات الزمنية بما يعادلها من الوحدات النقدية أخذين بنظر الإعتبار قيمة الإنتاجية (سواء كانت سلعة أو خدمة) خلال الوحدة الزمنية الواحدة.

1 . 2 فائض المستهلك

ان فائض المستهلك هو الحالة التي يكون فيهـا المستهلك مستعد لدفع مبالغ أكثر لغرض الحصـول علـى العديد من الأشـياء بـدلا من عـدم الحصـول عليها، وعليه فان الفرق بين المبـالغ الكليـة التـي يكـون المستهلك علـى إستعداد لدفعها للحصول على كمية معينـة مـن السلـع ، والمبـالغ الكليـة التـي يدفها فعـلا تسمى بـ *(فائض المستهلك)* وأن هذه المبالغ الكلية التـي يدفعهـا المستهلك تمثـل إيرادا للمنتجين لهذه السلعه بالوقت الـذى تمثـل إتفاقا للمستهلك وهـذا مـا يسمى *بالتبادل الإختيارى* والذى ينشأ نتيجـة للتفـاعل الحـاصل بيـن العـرض للمنتجـات والطلب عليها.

ويعتبر فائض المستهلك *مقيـاس* للكسب الـذى يحققـه المستهلك نتيجـة شراءه للسلع. ويعكس ذلك أيضا قـانون تنـاقص المنفعـة الحديـة. ويتحـدد عندمـا تتساوى الوحدات النقدية المدفوعة عن كل وحدة من السلعة.

فلـو كـان طلـب المستـهلك (س) من سلـعة معينـة خـلال فترة زمنيـة محددة خمسة كغم وإن كغـم الأول منهـا يعطيـه منفعـة قدرهـا (18) وحـدة بثمـن قـدره (6) دنـانير وإن كغـم الثـانى تعطيـه (15) وحـدة منفعـة بثمـن (5) دنـــانير والثالث (12) وحدة منفعة بثمن (4) دينار والرابع (9) وحدات منفعة بثمن (3) دنانير والخامس (6) وحدات منفعة بثمن (2) دينار وفقا لقـانون تنـاقص المنفعـة الحدية.

كما أن قيمة الوحـدة النقديـة متسـاوية عنـد أى ثمـن لهـا وفقـا لشـروط توازن المستهلك التى أشرنا لها حيث أن قيمـة هـذه الوحـدة النقديـة تسـاوى (3) وحدات منفعة من خلال قسمة المنفعة الحدية للسلعة على ثمنها فسيكون

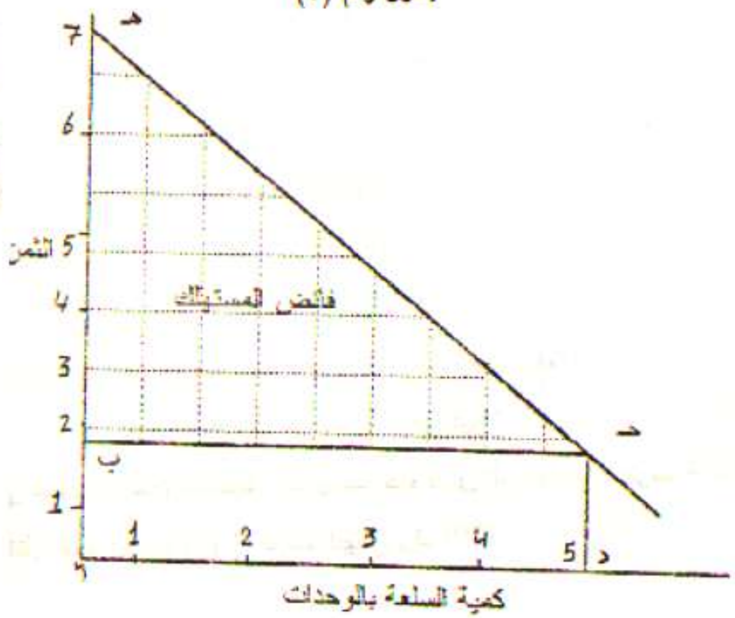
$$\frac{18}{6}=3,\frac{15}{5}=3,\frac{12}{4}=3,\frac{9}{3}=3,\frac{6}{2}=3$$

حيـث يكـون المسـتهلك مسـتعد أن يدفـع لغـرض الحصـول علـى الكيلوغرامات الخمسة هذه ما مقداره (6+5+4+3+2=20) دينار . لكن حصولـه عليها بثمن مقداره (2) دينار للكغم الواحد أى (5×2= 10 دينار) وهذا يعنى أنـه قد حقق فائض نقدى بمقدار (20-10=10 دينـار) *فـائض كـان مسـتعد لدفعها لغرض الحصول على نفس الكمية* ويمكن تقييم ذلك جدلا مـن خـلال وحـدات المنفعة أى معرفة مقدار الفائض من المنفعة التى حققها حيث أن وحدات المنفعـة التـى يحصـل عليهـا فـى الحالـة الأولـى مـن خـلال إختـلاف أثمـان السـلعة هـو (18+15+12+9+6=60 وحدة منفعة) أما فى حالة كون ثمن هـذه السلعة هو (2) دينار للكغم الواحد فسيكون (6×5=30 وحدة منفعـة) وإن هـذه الـ (6) هـى مقدار المنفعة لكل كغم فـى ثمـن (2) دينـار للكغـم الواحـد وعليـه فـإن المسـتهلك سيحقق فائض فى المنفعة مقداره (60-30=30 وحدة منفعة).

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البيانى لفائض المستهلك والمستند على جدول فـائض المسـتهلك الـذى يسـتخدم نفـس المعطيـات المفترضـة أعـلاه. [أنظر الجدول رقم (7)] والرسم البيانى رقم (29).

الثمن	عدد الوحدات من السلعة / كغم	عدد وحدات المنفعة
6	1	18
5	2	15
4	3	12
3	4	9
2	5	6

جدول رقم (7)



رسم بياني رقم(29)

حيث يلاحظ أن المستهلك يدفع فعليا بمقدار المساحة أ ب جـ ء وأن الفائض المتحقق له فعلا ب جـ هـ بالوقت الذى يكون مستعدا لدفع ما مقداره (أ ء جـ هـ) وإن الفرق بين الإستعداد للدفع والدفع الفعلى هو ما يسمى بفائض المستهلك الذى تحدد فى (ب جـ هـ).

المبحث الثانى

2 – توازن المستهلك بإستخدام منحنيات السواء

تتضمن إختيارات المستهلك عنصرين أساسيين هما:

رغبته فى الحصول على السلع أى تفضيلاته فى الحصول على السلع، وكذلك أمكانيته فى الحصول عليها من خلال الفرص المتاحة له فى ذلك.

وتعتبر ***منحنيات السواء*** الوسائل البيانية التى تصور تفضيلات المستهلك من السلع حيث تظهر السلع التى تشكل تفضيلا أكبر له والسلع التى تشكل تفضيلا أقل عنده وهذه التفضيلات تتوضح من خلال التوليفات المتعددة بين السلع التى تتحدد تفضيلاته أو إختياراته فيما بينها.

وتفترض منحنيات السواء أن المستهلك رشيد لديه القدرة على توزيع دخله توزيعا عقلانيا بين السلع بما يحقق له أقصى قدر ممكن من الإشباع ووفق هذه التفضيلات التى يقوم بها فيما بين السلع لتحقيق هذا الهدف خلال ***الفترة الزمنية المحددة*** لإنفاق دخله.

كما أن منحنيات السواء لا تلغى فكرة المنفعة بل تركز إلى أسلوب لتحديد ترتيبات إستهلاك السلعة بالقياس إلى سلعة أخرى حسب أولوياتها أو أهميتها بالنسبة له وليس على إعتبار إفتراض القياس الكمى لوحدات المنفعة التى يتوقع أن يحصل عليها منها. فهى – أى منحنيات السواء – بأن المنفعة إحساس شخصى ذاتى بالإشباع من سلعة أو خدمة معينة دون تقييس ذلك بوحدات كمية

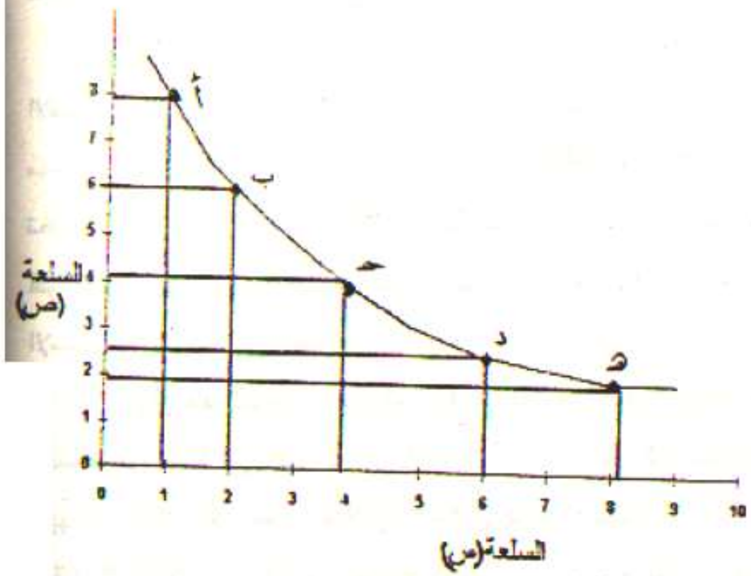
ذات أقيام رقمية فهى إحساس مثلما يحس الفرد بالحرارة أو البرودة أو الرطوبة دون أن يكون ذلك مقرونا بمعرفة دقيقة كمية بدرجة الحرارة أو البرودة أو الرطوبة فهو يعبر عن إحساسه بها مباشرة، فهو يتصرف فى ضوء ذلك بما ينسجم مع رغبته فأما يزيد أو يقلل الحرارة فى المحيط الذى يجلس فيه وكذلك الحال مع الرطوبة وهذا التصرف سوف يجسد تفضيلاته حسب رغبته وإحساسه وليس بالإستناد إلى أرقام أو وحدات كمية.

وعلى أية حال إن كلا الأسلوبين أى أسلوب المنفعة الحدية أو أسلوب منحنيات السواء يفترضان أن المستهلك يحاول تعظيم المنفعة التى يرغب الحصول عليها من السلعة ولديه القدرة على ذلك لكونه مستهلك رشيد قادر على تحديد الطلب وتفضلاته على السلع وفقا لما تعطيه أعلى إشباع ممكن.

وعليه فإن منحنيات السواء تعتبر أداة هندسية من أدوات التحليل الإقتصادى وصورة بيانية تعكس ذوق المستهلك الفرد وتفضيلاته خلال مدة محددة من الزمن والمخصصة لإنفاق دخله. وتفترض بأن المستهلك قادر على تحديد إشباعه من السلع من خلال التوليف فيما بينها بحيث يعرف أى من التوليفات تعطيه إشباع أكبر وأى منها تعطيه إشباع أقل وأين يتحدد توازنه الإستهلاكى بالتوليف بين مجموعات السلع.

وأن هذه التوليفات بين السلع (بين سلعتين عادة) سوف تشكل مجموعة من النقاط التى تقابل كلا من السلعتين أى كمية من كل من السلعتين وفيها أى فى كل نقطة يتحدد مقدار الكمية التى يحصل عليها من هذه السلعة ومقدار الكمية التى يحصل عليها من تلك السلعة. وعندما يزيد تفضيله لأحدهما سوف يؤدى بالضرورة إلى تقليل تفضيله على السلعة الأخرى وعندما يقلل

تفضيله لأحدهما سوف يؤدى بالضرورة إلى زيادة تفضيله على السلعة الأخرى ضمن حدود دخله أو ميزانيته خلال الفترة المحددة للإنفاق فلو كانت هناك السلعتين (س) و (ص) ويفضل المستهلك إستهلاكهما خلال نفس الفترة وفى نفس مستوى دخله، فيقوم بتوزيع طلبه عليهما وإن هذين السلعتين يشكلان توليفة تعطيه مستوى معين من الإشباع. فهو يتنازل عن مقدار من السلعة (ص) فلابد أن يزيد طلبه على مقدار أكبر من السلعة (س) ليتحقق له نفس المستوى من الإشباع وبالعكس عندما يتنازل عن مقدار من السلعة (س) فهو يزيد من إستهلاكه من السلعة (ص) لكى يصل إلى نفس المستوى من الإشباع السابق. [أنظر الرسم البيانى (30)].

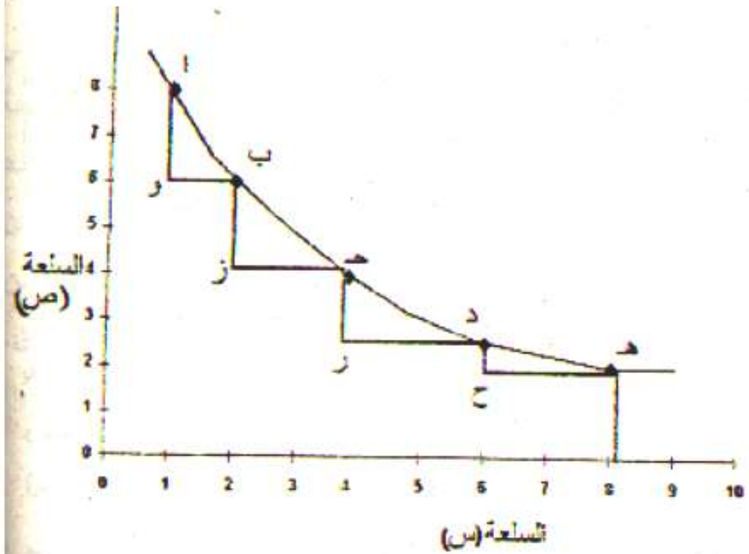


رسم بيانى رقم (30)

حيث أن النقاط (أ، ب، جـ، د، هـ) تمثل له مستوى معين من الإشباع من خلال قيامه بالتوليف بين السلعتين (س، ص) فهو عندما يتنازل عن أى منهما سيعوض ذلك بزيادة كمية الأخرى مما يعطيه نفس المنفعة الكلية وعلى هذا الأساس فإن الأمر بالنسبة له سيان، سواء إستهلك وحدات من السلعة (ص) ، أو وحدات من السلعة س فإن الحالة واحدة متساوية طالما أنه يحصل على نفس المنفعة الكلية على حد السواء. ومن ذلك بالطبع جاءت تسمية ***منحنيات السواء***.

ويتضح من ذلك أيضا أن منحنيات السواء تتجه من الأعلى الشمال الغربى إلى الأسفل الجنوب الشرقى وهذا يعنى أن العلاقة بين السلعتين التى يفاضل فيما بينهما المستهلك هى علاقة عكسية تتسم بالزيادة والنقصان فى أن واحد لغرض الوصول إلى نفس الإشباع أو عند الإنتقال من نقطة إشباع إلى أخرى على نفس المنحنى وبنفس المستوى لكن بتغير الكميتين ليعطيان توليفات متعددة على نفس المنحنى ولذلك فإن النقاط التى أشرنا لها (أ، ب، جـ، د، هـ) هى مستوى واحد للإشباع لكن بكميات مختلفة من السلعتين.

وعليه فعندما يتنازل المستهلك عن مقدار معين من السلعة (س) فهو يأمل أن يحصل على مقدار إضافى من السلعة (ص) بنفس الإشباع وبالعكس. ويمكن توضيح ذلك أكثر من خلال الرسم البيانى رقم (31).



رسم بيانى رقم (31)

ونلاحظ من ذلك أن الكمية من السلعة (ص) التى يقبل أن يتنازل عنها مقابل كمية من السلعة (س) هى (أ و) من السلعة (ص) مقابل (ب و) من السلعة (س) أى أنه يقبل أن *يحل* هذا المقدار من السلعة (ص) مقابل مقدار من السلعة (س) يعطيه نفس الإشباع حيث أن لا فرق له فى ذلك لأن النقطة (أ) تعطيه نفس الإشباع الذى تعطيه النقطة (ب) وعليه فإن التغير فى (ص) يساوى التغير فى (س) لأنه يعطى نفس الإشباع أى أن Δص = Δس

ولما كان كذلك فإن

$$\frac{\Delta ص}{\Delta س} = 1$$

أى هنالك تكافؤ فى عملية ***الإحلال*** بين السلعتين فى تحقيق الإشباع على هذا الجزء من المنحنى المحصور بين نقطتين (أ، ب) أى الجزء من المنحنى المحصور بين نقطتين (أ، ب) أى الميل أ ب. وكذلك عند ميل المنحنى المحصور بين (ب، جـ) فإن (ب ز) تمثل مقدار الكمية من السلعة (ص) التى يمكن أن يتنازل عنها المستهلك شرط حصوله على مقدار من كمية السلعة (س) وهو (جـ ز) ليحقق نفس الإشباع من نقطة ب وعليه فإن ب ز / جـ ز يعطيه نفس المنفعة أو يشكل له وحدة واحدة.

ونفس الأمر فى (جـ ر / د ر)عند نقطة السواء (جـ) وكذلك (د ح / هـ ح) فى نقطة السواء د وهكذا.

وتسمى هذه العملية ***بالمعدل الحدى للإحلال*** بين السلعتين أى أن المستهلك عندما يحل مقدار معين سلعة بدلا عن مقدار معين أيضا من سلعة أخرى فهو يتوقع عندها سوف يحصل على نفس مستوى الإشباع السابق أو على نفس المقدار من المنفعة الكلية.

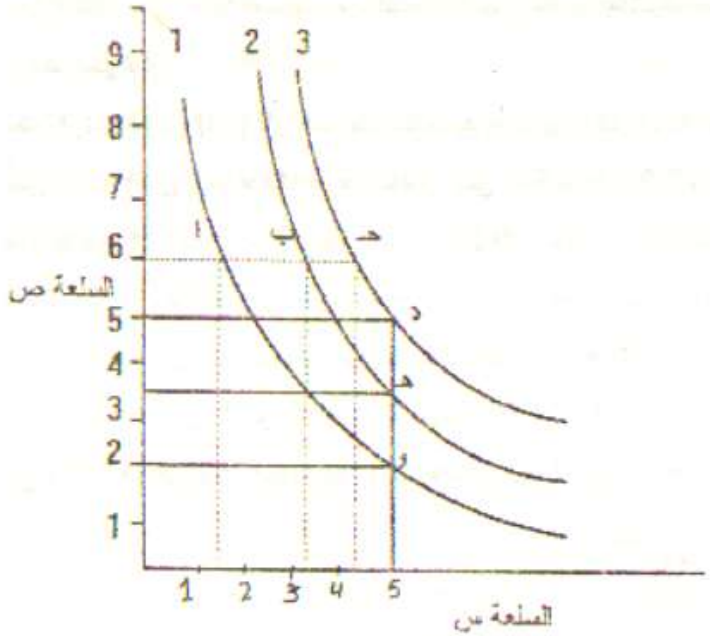
ولا بد من الإشارة أن نقاط الإشباع التى ذكرناها والتى تشكل نقاط السواء لدى المستهلك من خلال توليفات هذين السلعتين لا تكون ثابتة فهى تتغير عندما يحصل المستهلك على إشباع أكبر (عندما تبتعد هذه النقاط عن نقطة الأصل) وتتغير أيضا عندما يحصل المستهلك على إشباع أقل (عندما تقترب هذه النقاط عن نقطة الأصل) وعلى هذا فإن هناك مستويات عديدة للإشباع وأن كل

مستوى منها يعكس الظرف المعاشى والنفسى للمستهلك. وعادة أنه يبحث عن أعلى قدر ممكن من الإشباع ضمن حدود إمكانيات دخله خلال نفس الفترة، فلو توقع أنه يحصل على كمية أكبر من السلعة (س) مع حصوله على نفس الكمية السابقة من (ص) فى نفس دخله وضمن نفس الفترة، فإنه سوف يزيد من طلبه على وحدات إضافية من السلعة (س)، ونفس الحالة عن السلعة (ص)، فهو يبحث عن الأفضل والأكثر إشباعا وبناء على ذلك فإن نقاط السواء التى شكلت هذه التوليفات ستكون أكبر وستبتعد عن نقطة الأصل أى تنشو عدة توليفات جديدة بين السلعتين مما يؤدى إلى ظهور منحنيات سواء جديدة له تعطيه إشباع أكبر عندما تتغير الصورة وبنفس مستوى الدخل السابق، وتسمى هذه المنحنيات جميعا بـ *(خريطة السواء)* التى تعكس حالة الإشباع الأولى مضافا إليها الحالات الجديدة من مستويات الإشباع الأكبر. أنظر الرسم رقم (32) حيث نلاحظ أن مستوى الإشباع للنقاط الواقعة على منحنى السواء رقم (2) هى (ب، هـ) تكون أكبر من مستوى الإشباع التى تحققه النقطتين (أ، و) على منحنى السواء (أ) لأن الكمية من السلعتين ستكون أكبر وكذلك النقطتين على المنحنيين رقم (3) وهما (جـ، ء) تشكلان أشباعا أكبر لديه من جميع النقاط الواقعة على المنحنيات السابقة (أ و ح) حيث يمكن توضيح ذلك رقميا كما يلى من السلعتين (س، ص).

أ = (6 ، 1) ب = (6 ، 2) جـ = (6 ، 4)

د = (5 ، 5.2) هـ = (3.5 ، 5.3) و = (1.5 ، 5.5)

جـ ، د > ب ، هـ > أ ، و



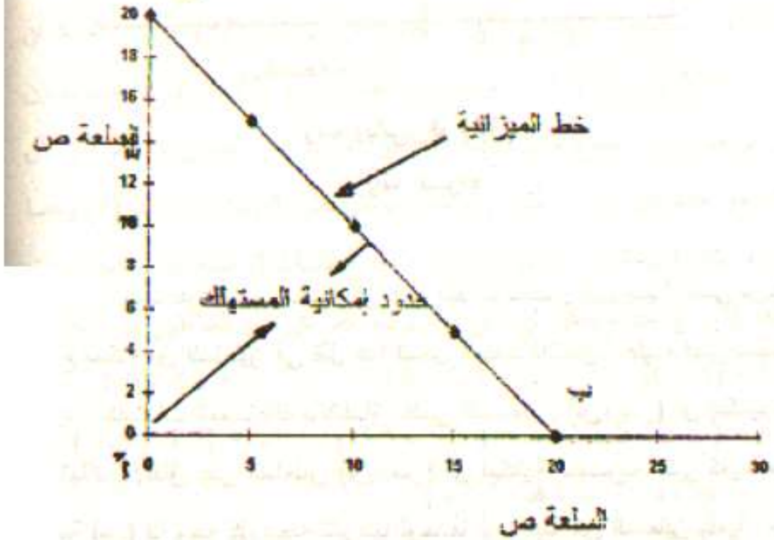
رسم بيانى رقم (32)

خريطة السواء

ومما هو جدير بالذكر أن هذه النقاط تعكس كل منها أعلى درجة إشباع ممكنة من السلعتين فى ظل هذا الدخل المحدد للإنفاق وعليه فهى تعكس حدود إمكانيات المستهلك بالإنفاق على السلعتين (س، ص) أى إمكانيات المستهلك بالإنفاق على السلعتين (س، ص) أى إمكانية حصوله على كمية من السلعة (س) إذا وجه كل دخله لشرائها لوحدها أو توليفة من السلعتين بكمية من السلعة (س)، وكمية من السلعة (ص) فى حدود دخله وهذا الحد الذى يشكل

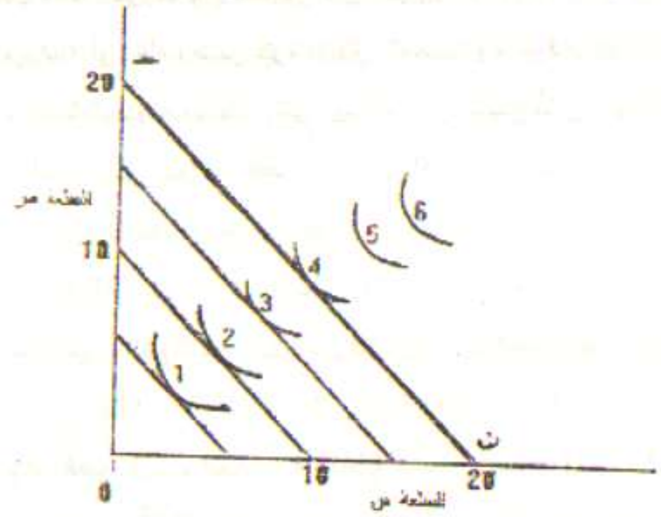
أعلى إمكانية يصل إليها المستهلك من السلعتين يسّمى ***بحدود إمكانيات المستهلك أو خط الميزانية***.

أنظر الرسم البياني (33) فإن المستهلك عندما يقوم بتوجيه كل دخله للحصول على السلعة (ص) لوحدها فإنه سوف يحصل على كمّية بمقدار (20) وحدة ولو يقوم بتوجيه كل دخله للحصول على السلعة (س) فإنه سوف يحصل على كمية بمقدار (20) وحدة أيضا ولو أنفق دخله على كلا السلعتين في آن واحد فإنه يستطيع أن يحصل على مجموعة من التوليفات على نفس ***خط الميزانية*** تساوى الكميتين من السلعتين أو بوحدات مختلفة منهما شرط أن تعطيه النقاط التى تتحدد من خلال هذه التوليفات العديدة نفس الإشباع مثلما ذكرنا ذلك.



رسم بيانى رقم (33)

كما أن جميع النقاط الواقعة ضمن حدود إمكانيات المستهلك أى فى المثلث (أ ب جـ) تمثل مستويات من الإشباع يستطيع المستهلك الحصول عليها من خلال قيامه بالتوليف بين السلعتين (س، ص) ولديه قدرة فى تحقيقها ضمن حدود ميزانيته أو دخله وضمن فترة الإتفاق المحددة ولا يتوقف عند أية نقطة داخل هذا المثلث لكونه مستهلك رشيد ويبحث عن إشباع أكبر فهو ينتقل إلى النقطة الأعلى والتى تبتعد عن نقطة الأصل (إلا إذا كان مستهلك غير رشيد) حتى يصل إلى النقطة التى تسمى خط لميزانية حيث ستتحقق له أعلى درجة إشباع من كلا السلعتين لكن هذا لا يعنى الإشباع الكامل أو التام فهو يبقى يحاول أن يحصل على إشباع أكبر عند تغير الظروف وبالأخص عند إرتفاع دخله فعندها سوف ينتقل خط الميزانية إلى نقطة أعلى وتزداد حدود إمكانيات المستهلك. أنظر الرسم البيانى رقم (34) حيث أن النقاط (1، 2، 3) ضمن حدود أمانياته وأن النقطة (4) تمثل أقصى إشباع يصل إليه فى حدود إمكانياته وأن النقاط (5، 6) خارج حدود إمكانياته يتمنى الوصول إليهما أى نقاط الطموح.



رسم بيانى رقم (34)

2 - 1 خصائص منحنيات السواء

تعكس خصائص منحنيات السواء إتجاهات تفضيلات المستهلك من السلع أو الخدمات من خلال سلسلة التوليفات التى يقوم بها فيما بينها للحصول على أعلى إشباع أو أقصى منفعة كلية والتى يتحدد بموجبها ميل أو إتجاه منحنيات طلب المستهلك على السلع والمفاضلة فيما بينها. وهذه الخصائص هى:

1 - أنها تعكس تفضيل المستهلك فى زيادة طلبه من سلعة معينة أى أن يحصل على أعلى كمية منها شرط أن لا يؤثر ذلك على مستوى طلبه من السلعة الأخرى التى يولف طلبه معها ضمن نفس مستوى دخله أى أنه يحاول أن يكون منحنى طلبه يتجه نحو الشمال الشرقى الذى يمثل أعلى نقاط الإشباع الذى يحصل عليه.

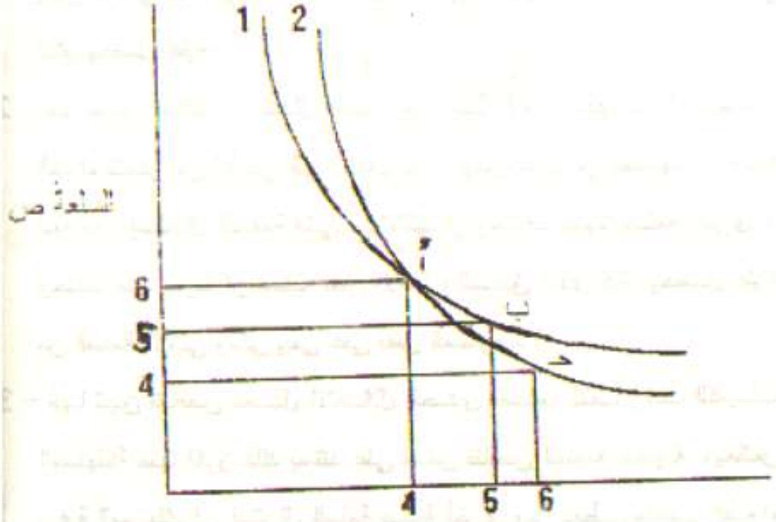
2 - أنها تعكس إمكانية إستبدال السلع فيما بينها الأمر الذى يجعل منحنيات السواء تنحدر من الأعلى إلى الأسفل جهة اليمين حيث أن المستهلك لا مانع لديه من إستبدال السلعة التى يستهلكها أو وحدات منها بسلعة أخرى أو وحدات منها شرط أن تعطيه نفس الإشباع السابق الذى كان يحصل عليه من السلعة الأولى ولكى يبقى على نفس المستوى.

3 - أنها تبين تناقص معدل الإحلال الحدى للسلعة كلما زادت الكميات المستهلكة منها لكون ذلك يستند على أساس تناقص المنفعة الحدية، ويعكس رغبة المستهلك فى إستبدال السلعة بسلعة أخرى مما يعطى منحنى السواء خاصية تحدبه فى إتجاه نقطة الأصل.

4 – أنها تمثل توليفات عديدة بين السلع على منحنى سواء واحد فى أكثر من نقطة لتعكس تفضيلات المستهلك العديدة فى مستوى الإشباع نفسه الذى يبحث عنه المستهلك عند إحلاله وحدات من السلعة بوحدات من سلعة أخرى وعليه تكون منحنيات السواء عديدة لتمثل مستويات عديدة من الإشباع.

5 – من أهم خصائصها أنها لا تتقاطع. وفى حالة تقاطعها فإنها تبين أن المستهلك غير رشيد، لأنها بنيت على أساس كون المستهلك رشيد يتخذ قراراته الإستهلاكية بحكمة وفق ضوابط محددة.

أنظر الرسم البيانى رقم (35) للبرهنة على ذلك



رسم بيانى رقم (35)

مثلما ذكرنا سابقا أن جميع النقاط التى تقع على منحنى السواء تمثل توليفات متعددة بين السلعتين يحقق المستهلك فيها نفس درجة الإشباع أو المنفعة الكلية أى أن منافعها الكلية متساوية فعند إنتقاله من نقطة إلى أخرى على نفس المنحنى فإن ذلك يعني له أن الأمر سيان لا فرق له لكونه تحول فى إستهلاكه إلى وحدات من السلعة الأخرى تعطيه نفس الإشباع الذى كان يحصل عليه من الوحدات التى تنازل عنها من السلعة الأخرى أى أن النقاط الواقعة على المنحنى (1) متساوية مع بعضها والمنحنى (2) ايضا متساوية فى الرسم البيانى رقم (35) أى أن النقطة أ = النقطة ب على المنحنى (أ) وأن النقطة أ = النقطة جـ على المنحنى ح لكونها تعطيه نفس الإشباع وعلى هذا الأساس فإن تقاطع المنحنيين (1، 2) فى النقطة أ التى تشكل نقطة إشباع مشتركة على المنحنيين أى أنها تعطى نفس الإشباع فى كلا الحالتين أى أن فى حالة تقاطعهما يجب أن يكون

أ = ب،   أ = جـ

إذن **ب = جـ** وهذا غير مقبول منطقيا وكميا.

ومن الناحية الكمية لا يجوز ذلك حيث أن (ب) تعطى إشباع أكبر من النقاط الأخرى فى أ، جـ وهى أعلى نقطة إشباع فى كلا المنحنيين تبلغ (5، 6) بينما جـ = (4، 6.5) و أ = (6، 4). وطبعا هذا تناقض لا يجوز التسليم إليه. لا من حيث فكرة تعظيم المنفعة لدى المستهلك ولا من حيث الحسابات الكمية المستندة على عدد الوحدات.

2 - 2 توازن المستهلك

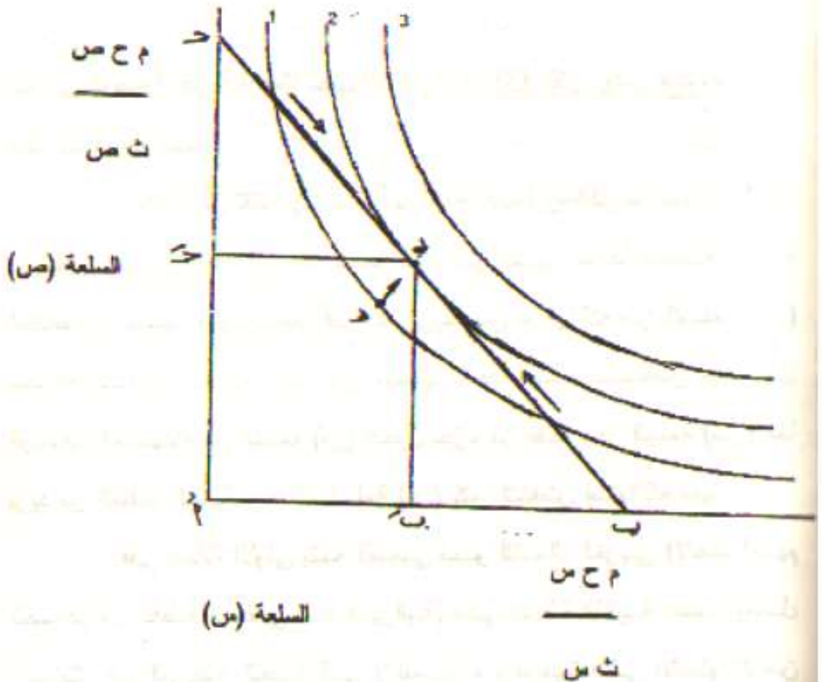
تمثل عملية توازن المستهلك بإستخدام منحنيات السواء الطريقة التى يوزع بها المستهلك دخله النقدى المحدود لغرض أن يحصل على أعظم منفعة أو أعلى إشباع ممكن. فلو كانت هناك فرصة للمستهلك أن يختار بين سلعتين (س) و (ص) ثمن كل منهما دينار واحد، فإذا إختار شراء السلعة (س) فإنه يعتقد بأنها ستعطيه منفعة أكبر من السلعة (ص). ولكنه لو كان سعر السلعة (س) دينار واحد وسعر السلعة (ص) نصف دينار فماذا يقرر أن يشترى، أنه لا بد أن يختار السلعة (ص) لكونها ذات سعر منخفض أو تحقق له نفس الإشباع، لكن إذا إختار السلعة (س) فإن ذلك يعنى أنه يعتقد أنها تعطيه إشباع أكبر أو ضعف الإشباع الذى يمكن أن يحصل عليه من السلعة (ص) فهو يبحث عن أعظم إشباع أو منفعة ممكنة مثلما ذكر سابقا فى خلال:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة}}{\text{ثمن السلعة}}$$

فلو نظرنا إلى الرسم البيانى رقم (36) نلاحظ أن حدود إمكانيات المستهلك يمثلها الخط (جـ ب) الذى يعنى إمكانية حصوله على (20) وحدة من السلعة (ص) فى حالة تحويل جميع دخله لشرائها لوحدها فقط وكذلك يمكن أن يحصل على (10) وحدة من السلعة (س) أيضا فى حالة توجيه كل دخله النقدى لشرائها لوحدها، ونفترض هنا أن مفاضلة المستهلك ستقع بين السلعتين

(س، ص) لغرض أن يحصل على نفس الإشباع أو مستوى واحد من الإشباع عندما تكون:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة س}}{\text{ثمن السلعة س}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ص}}{\text{ثمن السلعة ص}}$$



رسم بيانى رقم (36)

كذلك أن حدود إمكانياته محصورة فى المثلث (أ ب جـ) والتى يمر بها منحنى السواء رقم (1) حيث أن أية نقطة تقع داخل هذا المثلث تمثل إمكانية المستهلك فى الحصول على أى من السلعتين وعليه نلاحظ أن نقطة (هـ) تمثل إشباعا أقل من السلعتين فى ضوء إمكانياته، حيث أن إمكانياته أكثر مما يحصل عليه من إشباع وهذا ما لا يرضاه المستهلك الرشيد فهو يحاول أن يزيد من إستهلاكه لغرض الحصول على إشباع أعلى فى أقصى نقطة من حدود إمكانياته إلى أن يصل إلى النقطة (د) التى تقع على خط ميزانيته وعلى المنحنى رقم (2) الذى يمس خط الميزانية فى هذه النقطة. ويبقى المستهلك يحاول ليزيد إشباعه أملا فى الوصول إلى أية نقطة على المنحنى رقم (3) لكن يبقى هذا بعيد عن مناله لمحدودية دخله.

ونلاحظ أن نقطة (د) تبدو أنها نقطة التوازن التى حددها المستهلك فى التفضيل بين السلعتين وقد تحدد ذلك فى ضوء مبدأ المنفعة الحدية المتناقصة. فمثلما رأينا سابقا أنه كلما يزيد من إستهلاكه من السلعة (س) بإضافة وحدات إضافية جديدة فإن منفعتها الحدية تأخذ بالتناقص حيث تقل الوحدات المستهلكة من السلعة (س) لتحول جزء من طلبه نحو السلعة (ص) مما يزيد من المنفعة الحدية لوحدات السلعة (س) كلما إنخفض إستهلاكه منها.

ففى الحالة الأولى يتجه المنحنى نحو الشمال الغربى (لاحظ السهم الصاعد من نقطة ب على خط الميزانية) وفى الحالة الثانية عندما يصل المستهلك إلى المرحلة الحدية التى لا تنسجم مع توجهاته فى الإستهلاك من خلال تعظيم المنفعة فيبدأ يتجه نحو السلعة (س) التى تكون منفعتها الحدية قد إرتفعت قياسا إلى السلعة (ص) فيزيد من إستهلاكه من السلعة (س) التى تكون

منفعتها الحدية قد إرتفعت قياسا إلى السلعة (ص) فيزيد من إستهلاكه من السلعة (س) ويقلله من السلعة (ص) فينحدر منحنى إستهلاكه نحو الأسفل وعلى نفس خط ميزانيته أى نحو الجنوب الشرقى (لاحظ السهم النازل من نقطة جـ على خط الميزانية) وعندما تبدأ منفعتها الحدية (أى السلعة س) بالتناقص مع تزايد المنفعة الحدية فى السلعة (ص) فإنه يبدأ بالتقليل من طلبه عليها وتوجيه طلبه نحو السلعة (ص) لكونها ستعطيه منفعة حدية أكبر وهكذا إلى أن تتساوى لديه المنفعتين الحديتين فى النقطة (د) على خط الميزانية والتى تمثل ***نقطة التوازن*** بإتجاه نقطة الأصل حيث أن:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة س}}{\text{ثمن السلعة س}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ص}}{\text{ثمن السلعة ص}}$$

أسئلة الفصل الثالث

السؤال الأول:

بصفتك مستهلك رشيد، فكيف تحدد قراراتك فى التفضيل بين السلع؟ ناقش ذلك فى ضوء توازن إستهلاكى معين تختاره من خلال فكرة تعظيمك للمنفعة.

الجواب:

يمكنك أن تحدد إجابتك من خلال مناقشة معايير التوازن الإستهلاكى التالية:

1 - تنازلك عن سلع أخرى فى إطار دخلك المحدود.

2 - إتخاذك قرار التفضيل بين السلع فى إطار نفقاتها.

3 - إمكانية تنازلك عن السلعة لغرض أن تحصل على سلع كثيرة أخرى.

4 - فى ضوء تناقص منفعة الوحدات الإضافية من السلعة التى تختارها.

5 - من خلال تجربتك للسلعة التى تختارها.

ويمكنك الإستفادة من توازن المستهلك والتى تجدها فى الصفحات (100 ، 101 ، 102).

السؤال الثانى:

هل تتذكر بأنك إتخذت قرارا إستهلاكيا فى تفضيل سلعة معينة عن باقى السلع ؟

فإن كانت إجابتك بنعم ...، فما هى الإعتبارات التى وجهت إنفاقك نحو هذه السلعة ؟

وإن كانت إجابتك بكلا فما هى أحكامك على هذا السلوك فى الإستهلاك ؟

الجواب:

إذا كانت إجابتك بنعم ...

إن أية عملية لإختيار سلعة معينة دون غيرها من السلع الأخرى وإتخاذ القرار الإستهلاكى فى شرائها، لابد وأن يستند على توقعك فى الحصول على مستوى الإشباع الذى ستحصل عليه من هذه السلعة، أى على مقدار المنفعة التى تتوقعها، ويمكنك العودة إلى المبحث الأول فى الصفحة (100) حيث ستجد توضيحا دقيقا لفكرة المنفعة.

أما إذا كانت إجابتك بكلا ...

فإن من النادر أن يسأل الفرد نفسه عن سبب سلوكه هذه الطريقة أو تلك فى حصوله على السلعة أو الخدمة، ونجد أن من البديهى أن يكون السبب هو حصوله على المنفعة من هذه السلعة أو تلك الخدمة التى يتخذ قراره

الإستهلاكى فى توجيه إنفاقه إليها. لكن هذه الحالة العفوية أو التى لا تعتمد على قياس تقديرى لمستوى المنفعة أو الإشباع الذى سيحصل عليه من السلعة، قد تسبب له الوقوع فى أخطاء اتفاقية تستنزف دخله دون أن يحقق هدفه الكامل من الإشباع فلا بد من الحذر فى إتخاذ قرارات الإستهلاك بعيدا عن التأثير بالدعاية والإعلان المستخدمان فى ترويج السلعة، آخذين بعين الإعتبار أن هذه الطريقة لا تعبر عن تصرف أو سلوك لمستهلك رشيد وبالأخص عندما تكون لديه دراية إقتصادية.

السؤال الثالث:

هل فكرت عند إتخاذك لقرار إستهلاكى معين عند شراء سلعة معينة أن تقيس مقدار المنفعة التى ستحصل عليها بوحدات رقمية ؟

الجواب:

ان المنفعة هى قدرة السلعة أو الخدمة على تحقيق أقصى قدر ممكن من الإشباع للحاجة أو الرغبة الإنسانية، وهى تعبير عن إحساس المستهلك بالإشباع، وهذا الإحساس لا يمكن قياسه بوحدات رقمية، فيصعب علينا مثلا أن نسأل أنفسنا عن عدد الوحدات من المنفعة التى نحصل عليها عند شربنا لفنجان من القهوة أو لقدح من الشاى، أو لماذا نفضل عصير البرتقال دون أن نفضل عصير التفاح.

السؤال الرابع:

ما المقصود بالمنفعة الحدية ؟ وكيف تتم عملية تناقصها ؟ وضح إجابتك بمثال تختاره من الواقع الإستهلاكى ؟

الجواب:

أن المنفعة الحدية تعنى مقدار الإشباع الذى يمكن الحصول عليه من خلال إستهلاك وحدة إضافية (أخيرة) من سلعة معينة، وتتحدد وفقا لذلك الكمية التى يرغب المستهلك فى شرائها. وتتناقص المنفعة الحدية كلما زاد المستهلك عدد الوحدات فى إستهلاكه منها، حيث أن السلعة ستفقد جاذبيتها كلما زاد عدد الوحدات المستهلكة منها وسبب ذلك أن المستهلك سيحصل على درجات من الإشباع حتى يصل إلى أعلى مستوى منه وهو الإشباع العام. فان الوحدة الأولى المستهلكة من السلعة تعطى إشباعا أكبر من السلعة الثانية والوحدة الثانة تعطى إشباعا أكبر من الوحدة الثالثة وهكذا فإن مستوى الإشباع الذى تعطيه الوحدات الإضافية يتناقص تدريجيا وهذا ما يسمى بتناقص المنفعة الحدية.

فلو فرضنا أن المنفعة يمكن تقديرها بوحدات رقمية قابلة للقياس وأن شخص معين إستهلك خمسة برتقالات لكى يحصل على الإشباع التام الذى يقدر مثلا بـ (50) وحدة منفعة أى مقدار المنفعة الكلية التى يحتاجها، فإن البرتقالة الأولى تكون جاذبيتها كبيرة جدا فيمكن أن تعطيه (20) وحدة منفعة والثانية ستكون أقل جاذبية حيث ستعطيه (15) وحدة منفعة والثالثة تعطيه (10) وحدات منفعة والرابعة تعطيه (5) وحدات منفعة والخامسة ستكون منفعتها

له مساوية للصفر تماما، فهى لا تعطيه أية منفعة، فيلاحظ أنه كلما زاد إستهلاكه وحدة إضافية فإنه سيحقق جزء من الإشباع حتى تتراكم هذه الأجزاء عند البرتقالة الخامسة لتحقق له الإشباع التام حيث سيكون مجموع المنفعة الكلية (20 + 15 + 10 + 5 + 0 = 50 وحدة منفعة) . لكن إذا زاد إستهلاكه وطلب برتقالة سادسة فإن ذلك سيؤدى إلى حصوله على منفعة حدية سالبة، أى يؤدى إلى إنخفاض منفعته الكلية نتيجة للأضرار التى ستلحق به فى تدهور أحواله الصحية وكلما زاد إستهلاكه فإن منفعته الحدية ستشتد فى التناقص وتسوء حالته الصحية وهكذا.

لكن أننا نفترض بأن المستهلك رشيد يتمكن من تحديد مستوى إشباعه من خلال إحساسه بالإشباع دون أن تنحدر المنفعة التى يحصل عليها فى الإتجاه السالب.

السؤال الخامس:

إستخدم المثال الذى ذكرته عند إجابتك عن تناقص المنفعة الحدية (جواب السؤال الرابع) فى رسم منحنى المنفعة الحدية وفى توضيح الكيفية التى تتراكم فيها وحدات المنفعة الكلية ؟

الجواب:

تجد الإجابة واضحة من خلال الجدول رقم (6) والرسمين البيانيين رقم (27 و 28) والشروحات التفصيلية لهما التى تتناول مثالا يتطابق تماما مع السؤال. وإذا وجدت صعوبة فيمكنك مراجعة جوابك للسؤال الرابع.

السؤال السادس:

لقد سبق وأن إفترضناك مستهلكا رشيدا، حيث انك فعلا تجسد ذلك لأن دراستك الإقتصادية فى تحليل سلوك الأفراد عند تحديد تفضيلاتهم بين السلع، تؤهلك لذلك ... ولما كنت هكذا فكيف تحدد توازنك الإستهلاكى خلال فترة زمنية معينة كأن تكون شهر فى ضوء إدراكك للمنافع التى تتوقعها من السلع ؟

الجواب:

يتحدد التوازن الإستهلاكى للمستهلك الرشيد من خلال توزيعه الأمثل لدخله المحدود خلال الفترة الزمنية المعينة للإستهلاك أو لإنفاق هذا الدخل خلالها، وتحقيق أعظم منفعة يمكن الحصول عليها عندما تتساوى المنافع الحدية بين السلع التى يتم إختيار احدهما، وأن هناك إمكانية للحصول على أعلى إشباع ممكن من هذه السلع. فإن المنفعة الحدية للسلعة (س) مثلا يجب أن تتساوى مع المنفعة الحدية للسلعة (ص) وكذلك مع المنفعة الحدية للسلعة (د) ومع المنفعة

الحدية للسلعة (هـ) وهكذا حيث أن جميع هذه المنافع التى يمكن أن تحققها السلع (س ، ص ، د ، هـ) تتساوى مع بعضها.

ويتم الحصول على أعظم منفعة والتى تعنى التوازن الإستهلاكى من خلال المعادلة التالية:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة س}}{\text{ثمن السلعة س}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ص}}{\text{ثمن السلعة ص}}$$

$$= \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة د}}{\text{ثمن السلعة د}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة هـ}}{\text{ثمن السلعة هـ}}$$

وهلم جرا.

وعند ذلك يستطيع أن يوجه إنفاق دخله بين هذه السلع بما يحقق له أعظم إشباع.

بقى عليك أن تلاحظ دخول متغير مهم فى هذه الموازنة وهو ثمن السلعة الذى يتحدد من خلاله قيمة وحدات السلعة التى تحقق لك نفس الإشباع بالقياس إلى السلع الأخرى البديلة لكن بثمن أقل من خلال إستخدامك المعادلة أعلاه. حيث أنك تحاول أن يكون لدخلك قوة شرائية قصوى تحقق لك رغباتك وحاجاتك بأعلى مستوى من الإشباع الممكن.

السؤال السابع:

هنالك كثيرا من المستهلكين لا يعتبرون الثمن مقياسا مطلقا فى تحديد تفضيلاتهم بين السلع ذات المنافع الحدية المتساوية، أو بشكل أدق ان توازنهم الإستهلاكى لا يعتمد فقط على أثمان السلع التى يرغبون فى إستهلاكها، فما هو المعيار الآخر فى تحديد ذلك ؟

الجواب:

لا يعتبر الثمن مقياسا لتحديد أنفاق المستهلك على السلع والخدمات، فإلى جانب ذلك يعتبر الوقت النادر من المعايير المهمة لبعض المستهلكين، فإن كلفة الوقت تساوى لديهم الكلفة النقدية للسلعة أو الخدمة، حيث يتم طلب بعض السلع نتيجة لقدرتها على تخفيض تكلفة وقت المستهلك ويرغب كثير من المستهلكين بدفع أثمان أعلى لمثل هذه السلع، وخاصة المستهلكون من ذوى الدخول المرتفعة. ويتم إحتساب تكلفة الوقت من خلال تقويم الوحدات الزمنية بما يساويها فى وحدات نقدية وعليه تتم عملية تعظيم المنفعة لمثل هؤلاء المستهلكين من خلال المنفعة الحدية للسلعة مقسوما على تكلفة الوقت.

السؤال الثامن:

لو كان مجموع إستهلاك أحمد (4) كجم من اللحوم شهريا ولديه الإستعداد أن يدفع (10) دنانير للكجم الأول و (8) دنانير للكجم الثانى و (6) دنانير للكجم الثالث و (4) دنانير للكجم الرابع. فلو حصل إنخفاض بأثمان اللحوم وصل فيها ثمن الكجم الواحد إلى (4) دنانير فما هو الفائض الإستهلاكى الذى يمكن أن يحققه مع بقاء مقدار طلبه ثابت ؟ وضح ذلك بالرسم البيانى.

الجواب:

عند مراجعتك للجدول رقم (7) والرسم البيانى رقم (29) ستجد الإجابة واضحة من خلال إدراكك للمثال الرقمى الذى أستندنا إليه فى شرح فكرة توازن المستهلك بإستخدام المنفعة الحدية.

السؤال التاسع:

تفترض منحنيات السواء بأن المستهلك رشيد لديه القدرة على توزيع دخله توزيعا عقلانيا بين السلع ويحرص أن تحقق له أقصى قدر ممكن من الإشباع خلال الفترة المحددة للإنفاق أو لحين أن يحصل على دخل جديد آخر، إستخدم هذه المنحنيات كأداة هندسية للتوليف بين مجموعات السلع ولإظهار وحدة الإشباع بينها.

الجواب:

تتحدد إختيارات المستهلك إستنادا إلى عنصرين أساسيين هما :

1 ـ رغبته فى الحصول على السلع، أى تفضيلاته للحصول عليها.

2 ـ إمكانياته فى الحصول على السلع.

فعملية تجسيد هذه الرغبة وهذه الإمكانية لغرض حصوله على أقصى إشباع ممكن من السلع تتم من خلال قيامه بتوليفات عديدة فيما بين السلع التى يفضلها ويضع ترتيبات لإستهلاكها بالقياس فيما بينها حسب أولويتها وأهميتها بالنسبة له وليس على أساس القياس الكمى لوحدات المنفعة التى يتوقع أن يحصل عليها مثلما تقوم عليه فكرة المنفعة الحدية.

بل أن منحنيات السواء تعتبر المنفعة إحساس شخصى ذاتى فى تحقيق الإشباع من السلع. وعليه فإن منحنيات السواء تعتبر فعلا أداة هندسية من أدوات التحليل الإقتصادى وصورة بيانية تعكس ذوق المستهلك وتفضيلاته خلال مدة محدودة من الزمن والمخصصة لإنفاق دخله خلالها، فهو يحقق من خلال ذلك توازنه الإستهلاكى بالتوليف بين مقادير الكميات التى يحصل عليها من السلع عندما يزيد أو يقلل تفيلاته على بعضها حيث لابد من معرفة المقادير التى سيتنازل عنها من السلع الأخرى عندما يزيد فى إستهلاكه من سلعة معينة أو بالعكس معرفة المقادير التى سيحصل عليها من السلع الأخرى عندما يقلل من سلعة معينة والتى تضمن تحقيقه لتوازنه الإستهلاكى. فعند الحالة التى يحصل فيها على نفس الإشباع من السلع التى يزيد أو يقلل كمياتها سيكون الأمر عنده سيان أى واحد سواء إستهلك وحدات من هذه السلعة أو وحدات من تلك السلعة،

طالما أنه يحصل على نفس المنفعة الكلية على حد سواء ومن ذلك جاءت تسمية منحنيات السواء.

ولمزيد من التوضيح الرقمي لذلك يمكنك إعتماد الرسم البياني رقم (32) لتصور العلاقة بين السلع لتحقيق نفس الإشباع لدى المستهلك.

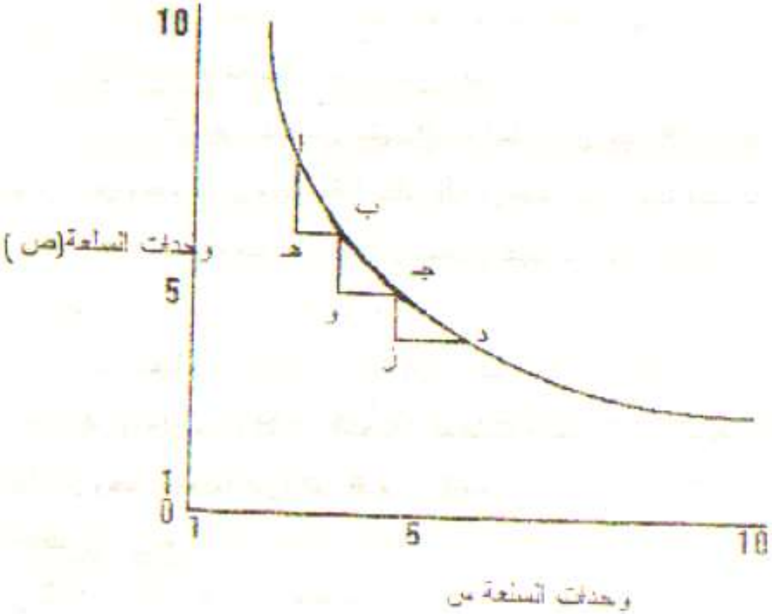
السؤال العاشر:

لو كان هنالك سلعتين هما (س ، ص) تمثلان تفضيل احد المستهلكين ويرغب في إحلال مقادير في أحدهما بدلا من مقادير معينة من الأخرى ليحصل على أعظم إشباع ممكن، ولو قام بإنفاق كل دخله نحو أي منهما فانه يستطيع أن يحصل على (10) وحدات فقط منها. وضح هذه العلاقة بإستخدام المعدل الحدي للإحلال بين هاتين السلعتين ؟

الجواب:

عندما يقوم المستهلك بعملية إحلال بين السلعتين (س ، ص) فهو يتوقع ان يحصل على نفس مستوى الإشباع السابق أو نفس المقدار من المنفعة الكلية، فعند تنازله عن وحدات من السلعة (س) مقابل حصوله على وحدات من السلعة (ص) فإن الأمر عنده واحد طالما أن مستوى إشباعه لا يتغير وهذا ما يسمى بالمعدل الحدي للإحلال.

ويمكن أن نوضح ذلك بالرسم البياني التالي:



فعندما يقوم بتوجيه دخله كله نحو السلعة (س) فانه يحصل على (10) وحدات منها مقابل عدم حصوله على أية وحدة من السلعة (ص) فعندما يتنازل عن وحدة من السلعة (س) فإنه سيحصل على وحدة من السلعة (ص) أي (9) وحدات من (س) ووحدة واحدة من (ص) ويكون ذلك على منحنى طلبه في نقطة (ا) ، فأن (أ هـ) تمثل مقدار ما يتنازل عنه من السلعة (س) وأن (ب هـ) مقدار ما يحصل عليه من السلعة (ص) مقابل ذلك. وأن قسمة:

$$\frac{أ هـ}{ب هـ} = 1$$

أى نفس المستوى فى الإشباع الذى يحصل عليه. أى بعبارة أخرى أن الإشباع واحد عند قيامه بهذا المستوى من الإحلال.

ولو قام أيضا بتخفيض إستهلاكه من السلعة (س) إلى (8) وحدات أى يتنازل عن وحدة أخرى منها ومقابل ذلك فأنه سيحصل على وحدة إضافيـة من السلعة (ص) وهذه الوحدة الإضافية التى يحصل عليها مـن هـذه السـلعة سيكون إشباعها متساوى مع الوحدة التى فقدها من السـلعة (س) فـإن الأمـر لديـه سيان وعليه فعند النقطة (ب) ستكون المسافة (ب و) تمثل الوحدات المتنازل عنها مـن السلعة (س)، وأن (جـ و) تمثل المحدات المكتسبة الإضافية مـن السـلعة (ص) بدلا من وحدات السلعة (س) التى فقدها، وعليه فإن

$$\frac{\text{ب و}}{\text{جـ و}} = 1$$

وهكذا بالنسبة إلى النقاط (ا ، ب ، جـ ، د) حيث أن جميعها تعنى التغير فى السلعة (س) يساوى التغير فى السلعة (ص) (Δس= Δص) أى أن:

$$\frac{\Delta \text{س}}{\Delta \text{ص}} = 1$$

وبمعنى آخر وجود تكافئ فى عملية الإحلال. وأن جميـع هـذه النقـاط الواقعة على منحنى طلب المستهلك (أ ، ب ، جـ ، د) هى نقـاط متسـاوية الإشباع تحقق أعلى إشباع للمستهلك فـى حدود دخلـه أى عنـد أى منهـا يتحقق توازنه الإستهلاكى خلال الفترة الزمنية المحددة للإنفاق.

بقى علينا أن نتذكر دائما أننا نفترض أن المستهلك العقلانى الحريص على توزيع دخله بما يحقق له أعلى إشباع والذى أسـميناه بالمستهلك الرشـيد أى بعبارة أخرى أن الحديث عنك بحكم فهمك لتحليل سلوك الأفراد الإستهلاكى.

السؤال الحادى عشر:

عندما يتوقع المستهلك بأنه سيحصل علـى إشـباع أكبر مـن السـلعة (س) مع حصوله على نفس الكمية السابقة من السلعة (ص) (السلعة البديلـة) وبنفس دخله المحدود خلال نفس الفترة فأنه سيزيد طلبه على وحدات إضافية من السلعة (س) ولذلك ستظهر لديه توليفات جديدة تبتعد نقاطها عن نقطـة الأصل لتشكل عدة منحنيات لطلبة من خلال ما يسمى بخريطة السـواء. إشرح ذلك مستعينا بتوضيح هذه الفكرة بالرسم البيانى المستند على مثال رقمى.

الجواب:

تجد الإجابة وافية فـى الرسـم البيـانى رقـم (32) والمثـال الإفتراضـى الذى إستند إليه.

السؤال الثانى عشر:

ما المقصود بحدود إمكانيات أو خط ميزانية المستهلك ؟ وضح ذلك بالرسم البيانى.

الجواب:

راجع موضوع حدود إمكانيات المستهلك الرشيد والذى يعبر عنه الرسم البيانى رقم (33) ليساعدك فى الإجابة.

السؤال الثالث عشر:

برهن رياضيا ومن خلال الرسم البيانى بعدم تقاطع منحنيات السواء عند المستهلك الرشيد ؟

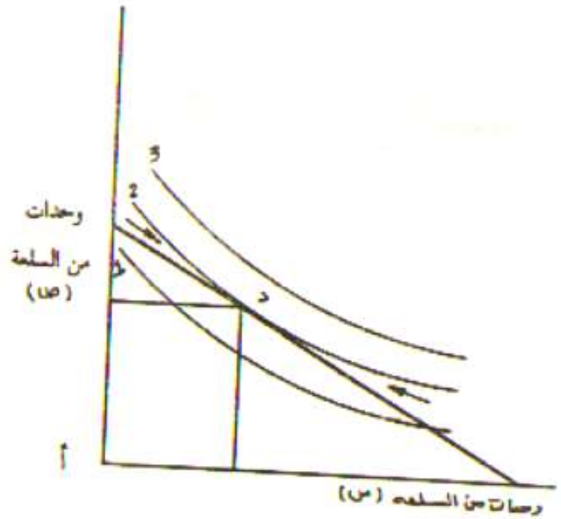
الجواب:

إن من أهم خصائص منحنيات السواء هو عدم تقاطعها عند المستهلك الرشيد لأنها تصور كونه يتخذ قراراته الإستهلاكية بحكمة وفق قيامه بعدد من التوليفات بين السلع ليحقق أعلى إشباع ممكن منها فى ضوء حدود إمكانياته، فعندما يزيد أو يقلل من كمية السلع فإنه يبحث عن أعلى منفعة تحقق له توازنه فى إستهلاكها. ولو إفترضنا أن منحنيات السواء تتقاطع فى نقطة معينة فإن ذلك يدل على أن المستهلك غير رشيد وهو لا يحرص على تعظيم منفعته من خلال توجيه دخله للحصول على السلع.

ويمكنك إثبات ذلك رياضيا من خلال الإستعانة بالمعادلات المشتقة من الرسم البيانى رقم (35).

السؤال الرابع عشر:

الرسم البيانى التالى يمثل توازن المستهلك عند النقطة (د) على خط ميزانيته بين سلعتين فقط. وضح حركة التوليفات على هذا الخط والتى قام بها بين هاتين السلعتين لغرض أن يحصل على نفس الإشباع عند إحلالهما ببعض.



الجواب:

راجع شروحات الرسم البيانى رقم (36) عن حدود إمكانيات المستهلك.

الفصل الرابع

نظريــة الإنتــاج

لقد سبق لنا أن تحدثنا خلال الفصل السابق عن سلوك الأفراد المستهلكين فى الحصول على مستويات والإشباع فى السلع والخدمات المختلفة وتعظيم منافعهم الكلية منها .... ويحصل المستهلك على هذه السلع والخدمات بعد أن تقوم الوحدات الإنتاجية بإنتاجها وعرضه للإستهلاك النهائى أو غير النهائى. حيث تقوم هذه الوحدات من خلال العمليات الإنتاجية المختلفة بمختلف السلع والخدمات التى تتحول إلى منافع مختلفة لدى المستهلك عند إستهلاكهم لها مباشرة ومن ذلك جاء تعريف ***الإنتاج*** بأنه ***عملية خلق المنفعة*** . حيث يقوم المستهلك من خلال تفضيلاته المختلفة بين السلع بعملية الإستهلاك لهذه المنتجات ليحقق أعلى إشباع يتمكن الحصول عليه منها فى ضوء المحددات الأخرى التى سبق وأن أشرنا لها.

وعلى هذا الأساس أن السلعة أو الخدمة الجاهزة للإستهلاك تعنى فى نظر المستهلك حجم أو مستوى معين فى المنفعة لتحقيق مستوى إشباع محدد.

وتتم عملية خلق أو إنتاج السلع والخدمات من خلال العمليات الإنتاجية التى تتظافر فيها عناصر مختلفة من حيث النوع والكم وهى ***عناصر الإنتاج*** (العمل، رأس المال، الأرض، التنظيم) حيث يقوم المنتج سواء كان منشأة أو فرد بعملية مزج هذه العناصر مع بعضها مزجا أمثلا أى أن يحقق أعلى كفاءة بأستخدامها من خلال أقل التكاليف وبأعلى إنتاجية له. ثم يقوم بعرضها كسلع نهائية يستطيع المستهلك أن يحصل عليها بأثمان معينة. وهذه الأثمان لا بد أن تتضمن ***هدف*** المنتج (فى المنشات الرأسمالية) وهو ***الربح*** أو بتعبير أخر ***أقصى ربح ممكن*** من خلال الفرق بين تكاليف المنتوج وإيراداته عند بيعه.

ومن هنا نلاحظ أن سلوك الوحدات الإنتاجية سواء كانت أفراد أو منشآت يتحدد وفقا لهذا الهدف أى ***تعظيم الأرباح*** بالوقت الذى أن سلوك المستهلك قائم على فكرة ***تعظيم المنفعة*** مثلما ذكرنا.

كما أن عملية مزج عناصر الإنتاج مع بعضها لخلق الإنتاج تتفاوت فيما بينها حسب أهمية ودور عنصر الإنتاج فى العملية الإنتاجية، فعندما تتغير هذه العناصر بالزيادة أو بالنقصان أو من حيث المستوى النوعى فإنها لا بد أن تنعكس مباشرة فى حجم المنتوج ونوعه، فهى إذن تعبر عن وجود علاقة سببية أو دالية بين عناصر الإنتاج من جهة وحجم ونوع المنتوج من جهة أخرى وهذا ما يسمى ***بدالة الإنتاج*** التى تمثل العلاقة بين الكميات المستخدمة من عناصر الإنتاج المختلفة فى العمليات الإنتاجية من جانب وحجم أو كمية المنتوج من

جانب أخر مع أفتراض ثبات المستوى التكنولوجى ومن الناحية الجبرية يعبر عن دالة الإنتاج بالصيغة التالية ص = د (س$_1$، س$_2$، س$_3$،......، س$_ن$).

ويقصد بـ (ص) كمية الإنتاج وأن (س$_1$، س$_2$، س$_3$ ،.....، س$_ن$) عناصر أو مستلزمات الإنتاج وأن (د) تعبر عن العلاقة الدالية بين الطرفين مثلما ذكرنا ذلك سابقا. كما أن التغير فى أى من عوامل الإنتاج هذه سيقود حتما إلى إحداث تغيير فى حجم المنتوج وعلى هذا فإن (ص) تعتبر المتغير التابع للعناصر المتغيرة المستقلة الأخرى وهى (س$_1$، س$_2$، ....، س$_ن$).

ويبدو هناك تشابه جبرى بين ***دالة الإستهلاك*** التى تحدثنا عنها وبين ***دالة الإنتاج*** هذه حيث أن كل من الإستهلاك والإنتاج متغيرين تابعين لمجموعة العوامل الداخله فى كل منهما والتى تحدد حجمهما ونوعهما وأن دالة الإستهلاك تعبر عن تعظيم المنفعة التى يحاول المستهلك أن يحصل عليها ليحقق أعلى إشباع ممكن، وأن دالة الإنتاج تعبر عن ***تعظيم الربح*** الذى يحاول المنتج أن يحصل عليه فى ظل متغيرات مستقله هى عناصر الإنتاج أو مستلزماته كما لابد من الإشارة إلى دالة الإنتاج الشهيرة (كوب – دوجلاس) (Cobb - Dougls) التى تحدد العلاقة بين الإنتاج وعوامل الإنتاج الداخلة فى العملية الإنتاجية والتى يتم إعتمادها بشكل واسع جدا فى تحقيق أهداف المنشأت الإنتاجية، وإشتق منها العديد من المعادلات الفرعية ويعبر عنها:

$$(Q = AK^{a} L^{b})$$

حيث أن:

(Q) : تعنى الإنتاج.

(A) : كمية ثابتة موجبة.

(K) : كمية عنصر رأس المال

(L) : كمية عنصر العمل

(a) : نسبة الزيادة فى الإنتاج عندما يزيد عنصر رأس المال بنسبة (1٪).

(b) : نسبة الزيادة فى الإنتاج عندما يزيد عنصر العمل بنسبة (1٪).

وعموما فإن دالة الإنتاج تعتبر من الأدوات الإقتصادية المهمة جدا فى تحليل أو تقييم كفاءة أداء المنشأت الإقتصادية والتعرف على إمكانياتها فى مزج عناصر الإنتاج الداخلة فى العملية الإنتاجية بهدف تحقيق أهدافها الإنتاجية فى ***تعظيم الأرباح*** إلى أقصى قدر ممكن الوصول إليه، ولغرض توضيح ذلك وبالإستناد إلى دالة الإنتاج، لابد من إعتماد فكرة **تناقص الغلة** أو قانون النسب المتغيرة وكذلك إستخدام منحنيات الناتج المتساوى أى ما يقابل فكرة تناقص المنفعة ومنحنيات السواء لدى المستهلك عندما تحدثنا عن توازن الإستهلاك وتعظيمه للمنفعة.

المبحث الأول

قانون تناقص الغلة

يهتم موضوع قانون تناقص الغلة أو ***قانون النسب المتغيرة***، بالتغيرات المادية الحاصلة فى الإنتاج من خلال التغيرات التى تحصل فى أحد عوامل الإنتاج مع إفتراض ثبات العوامل الإنتاجية الأخرى.

فعندما يزداد هذا العامل الإنتاجى المستخدم بزيادات متساوية إلى إحداث زيادات فى كمية الإنتاج وكلما تزداد كمية هذا العامل سيؤدى إلى زيادات أكبر فى الإنتاج حتى يصل الإنتاج إلى أقصى قدر ممكن، حيث يكون عندها أن إضافة أى وحدة فى هذا العامل ستؤدى إلى إحداث تناقص فى حجم الإنتاج الكلى وهى المرحلة التى تكون فيها إنتاجية الوحدة الإضافية (الحدية أو الأخيرة) مساوية للصفر. ويمكن توضيح ذلك بطريقة أخرى، حيث أن الإنتاج سوف يمر بمرحلة التزايد (المطلق) عندما تكون إنتاجية الوحدة الإضافية (الحدية) موجبة أى أن الإنتاج الكلى يزيد بمعدل متزايد وهى المرحلة الأولى من القانون.

أما المرحلة الثانية فهى عندما يبدأ الإنتاج الكلى بالتزايد لكن بمعدلات متناقصة أى ما يسمى بالتزايد المتناقص والتى تكون فيها إنتاجية الوحدة الإضافية (الحدية) تبدأ بالتناقص فكلما تضاف وحدة فى عامل الإنتاج هذا سيؤدى إلى زيادة الإنتاج الكلى لكن بمعدل أقل من السابق وهكذا حتى يصل الإنتاج إلى أعلى مرحلة تكون فيها الإنتاجية الحدية قد وصلت إلى الصفر.

أما المرحلة الثالثة فتبدأ بعد أن يصل فيها الإنتاج الكلي أعلى زيادة أو في أقصى أمكانية حيث أن الإنتاج الحدى يساوى صفر، فإن عملية إضافة أية وحدة في عامل الإنتاج سيؤدى إلى إعطاء مردود إنتاجي سالب في خلال كون الإنتاجية الحدية ستكون أقل من الصفر (سالبة) وأن الإنتاج الكلى سيبدأ بالإنخفاض كلما إستخدمت وحدات إضافية جديدة وهكذا.

وقبل الولوج في تفصيل ذلك من خلال إستخدام الجداول والرسوم البيانية لابد من إيضاح الكيفية الحسابية التي يتم بموجبها حساب الناتج الكلي والناتج المتوسط والناتج الحدى. وفق الصيغة التالية :

الناتج الكلى = الناتج الأصلى + التغير فى الإنتاج.

أى:

مجن ك$_1$ = مجن ك$_0$ + Δك

الناتج المتوسط = الناتج الكلى ÷ عامل الإنتاج

أى:

ن م = مجن ك ÷ (س$_1$ أو س$_2$ أو س$_3$ أو ... س$_ن$)

الناتج الحدى = التغير فى الإنتاج الكلى ÷ التغير فى عنصر الإنتاج

أى:

ن ح = Δ ن ك ÷ Δ أحد عوامل الإنتاج

أى أن:

ن ح = (الإنتاج الكلى فى المرحلة اللاحقة - الإنتاج الكلى فى المرحلة السابقة) ÷ (عامل الإنتاج فى المرحلة اللاحقة - عامل الإنتاج فى المرحلة السابقة).

ولو إفترضنا أن العنصر الذى يتغير فى العملية الإنتاجية والذى يسبب تغير الإنتاج الكلى هو عنصر العمل (ل) فإن الإنتاج الحدى سيكون :

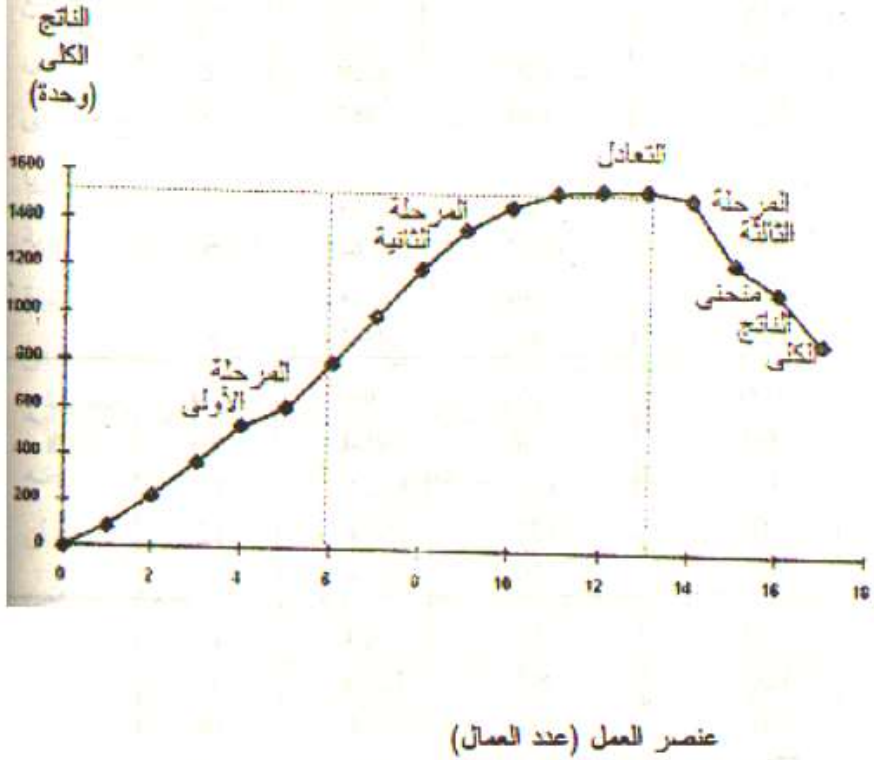
ن ح = Δ ن ك ÷ Δ ل = (ن ك$_1$ - ن ك$_0$) ÷ (ل$_1$ - ل$_0$)

ويوضح الرسم البياني رقم (37, 38) المشتق من الجدول رقم (8) المراحل الثلاثة لقانون تناقص الغلة أى قانون النسب المتغيرة.

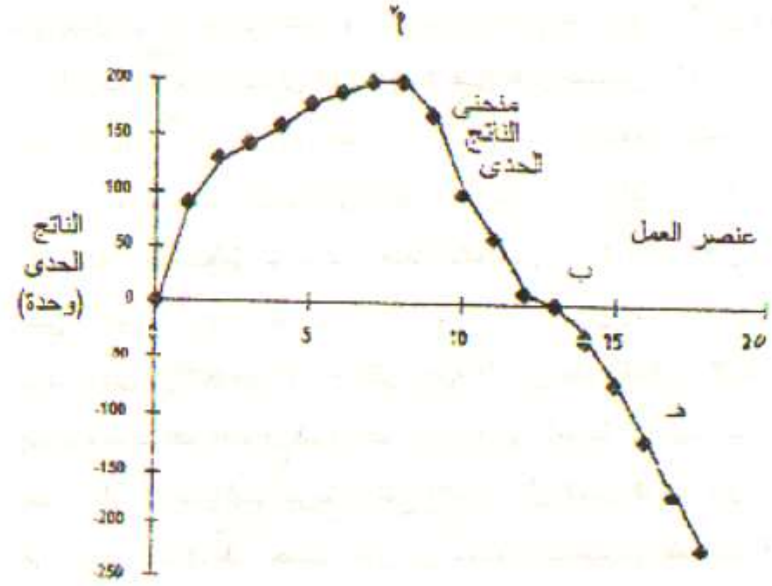
حيث يلاحظ ان الإنتاج الكلى فى المرحلة الأولى يزيد بشكل متزايد حتى العامل الثانى فإن إضافة عامل جديد فى العملية الإنتاجية يؤدى إلى زيادة كمية الإنتاج أكبر من الزيادة التى أضافها العامل الذى سبقه وعند هذا العامل (أى الثامن) تبدأ بعده مباشرة مرحلة الزيادة المتناقصة، فنرى أن العامل التاسع سوف يضيف إلى الإنتاج أى يحقق زيادة فى الإنتاج لكن أن هذه الزيادة التى يضيفها تكون أقل من الزيادة التى أضافها العامل الثامن وتستمر هذه الحالة أى التزايد المتناقص حتى يصل فيها مقدار ما يضيفه العامل الثالث عشر مساويا للصفر تماما أى لا يحقق أية زيادات فى الإنتاج أى أن إنتاجيته الحدية مساوية للصفر ويطلق على هذه المرحلة مرحلة التزايد المتناقص وهى المرحلة الثانية فى القانون. حيث يكون الإنتاج الكلى قد وصل إلى أعلى طاقة ممكنة أى (1534) وحدة. ومنه بعد ذلك تبدأ عملية تناقص الإنتاج الكلى عند إضافة أية وحدة أخرى من عنصر العمل. فعند العامل الرابع عشر سوف تنخفض إنتاجيته الحدية إلى (- 30) وحدة أى أن وجوده فى الإنتاج ذو أثر سالب فبدلا من أن يضيف إلى الإنتاج فإنه سيصبح عبأ على الإنتاج من شأنه أن يخفضه وهذه هى المرحلة الثالثة من قانون النسب المتغيرة أو تناقص الغلة.

المرحلة	عنصر العمل ل	الناتج الكلى (مجن ك)	الناتج المتوسط (ن م) م ق ك / ل	الناتج الحدى (ن ح) Δن ك / Δل
المرحلة الأولى	0	0	—	90
	1	90	90	130
	2	220	110	144
	3	364	121	160
	4	524	131	180
	5	604	121	190
	6	794	132	200
	7	994	148	200
	8	1194	149	170
المرحلة الثانية	9	1364	151	100
	10	1464	146	60
	11	1524	139	10
	12	1534	127	0
	13	1534	119	30 -
المرحلة الثالثة	14	1504	107	70 -
	15	1234	82	120 -
	16	1114	69	170 -
	17	904	51	220 -

جدول رقم (8)



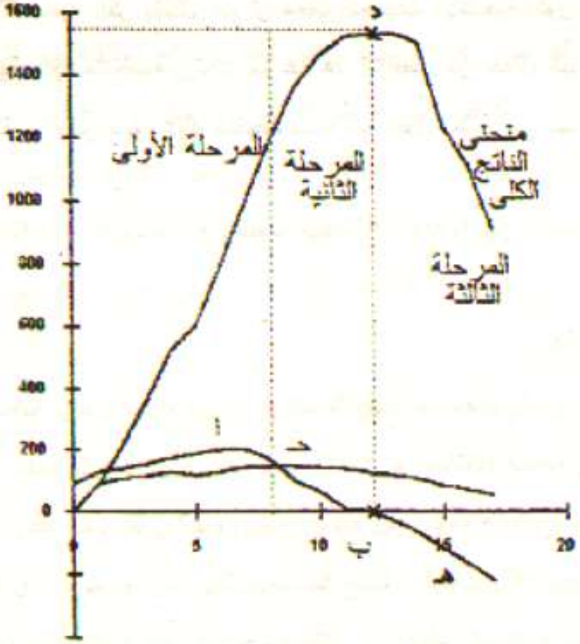
رسم بيانى رقم (37)



رسم بيانى رقم (38)

ففى النقطة (أ) من الرسم البيانى رقم (39) يتضح لنا أعلى مرحلة يصلها الإنتاج الحدى عند العامل رقم (8) يبدأ الإنتاج الحدى بالإنخفاض بعدها حتى يصل إلى الصفر فى النقطة (ب) عندما يتقاطع مع المحور الأفقى وعند العامل رقم (13). وكذلك أن النقطة (هـ) على نفس المنحنى تمثل الإنتاجية الحدية السالبة للعامل رقم (14) عندما يبدأ الإنتاج الكلى بالإنخفاض أيضا.

وتمثل النقطة (جـ) أعلى إنتاجية متوسطة عند العامل رقم (9) حيث تبلغ (151) وحدة للعامل الواحد تبدأ بعدها بالإنخفاض. أما النقطة (د) فهى تمثل أعلى إمكانية للإنتاج عند العامل رقم (13) يمكن تحقيقها وأن إضافة عامل آخر سوف يؤدى إلى إنخفاض الإنتاج الكلى وعليه لابد فى هذه النقطة من التوقف فى إضافة وحدات عمل أخرى لمردوداتها السالبة فى العملية الإنتاجية. كل ذلك يحدث على إفتراض ثبات عوامل الإنتاج الأخرى وأن العامل الوحيد الذى يتغير هو عنصر العمل. فلو حصل تغيير فى مستوى التكنولوجيا المستخدمة فى العملية الإنتاجية أى طرأ تحسين عليها أو إزداد إستخدام عوامل الإنتاج الأخرى أيضا فإن كل هذه المنحنيات الثلاثة التى ذكرناها سوف ينتقل إلى الأعلى أى أن عنصر العمل سيكون أكثر إنتاجية بزيادة عناصر الإنتاج الثابتة الأخرى أو بزيادة المستوى التكنولوجى.



رسم بيانى رقم (39)

يوضح المراحل الثلاثة لقانون النسب المتغيرة ومنحنيات الناتج الثلاثة

ومما هو جدير بالذكر أن لكل عملية إنتاجية خصوصية فى مزج عوامل الإنتاج وتحديد الطاقات الإنتاجية الكلية والمتوسطة والحدية فقد تختلف المؤشرات الإنتاجية فى عملية عنها فى عملية آخرى وحسب الأهداف الإنتاجية للمنشأة الأقتصادية. لكن بشكل عام أن معظم العمليات الإنتاجية تكون فى النهاية ذات إنتاجية حدية متناقصة ويتحدد سرعة هذا التناقص من خلال طبيعة العملية الإنتاجية نفسها وفى ضوء ذلك ستتحدد سعة المراحل الثلاثة التى تحدثنا عنها.

المبحث الثانى

2 – منحنيات الناتج المتساوى وتوازن المنتج

لقد سبق وأن أشرنا من خلال دالة الإنتاج العلاقة بين الإنتاج الكلى وعوامل الإنتاج الداخلة فيه أو العلاقة بين عوامل الإنتاج فيما بينها لغرض تحقيق الإنتاج وتتفاوت نسب خلط أو مزج عناصر الإنتاج هذه مع بعضها بما يضمن الوصول إلى الأهداف الإنتاجية المطلوبة. وتقوم الوحدة الإنتاجية بهذه العملية من خلال دراية تامة بإمكانيات الإحلال فيما بين هذه العوامل وبنفس الكفاءة أو أكثر.

وتمثل منحنيات الناتج المتساوى إمكانية الإحلال بين عناصر الإنتاج الداخلة فى العملية الإنتاجية من خلال مجموعات عديدة من التوليفات فيما بينها لغرض إنتاج كمية معينة من منتوج معين ويمكن التعرف على عدد هذه التوليفات من خلال منحنيات الناتج المتساوى التى تمثل مجموعة من النقاط التى تمثل منحنى يربط بين عاملين فى الإنتاج وعند كل نقطة منها يتم تحقيق نفس الناتج لكن بتوليفة مختلفة.

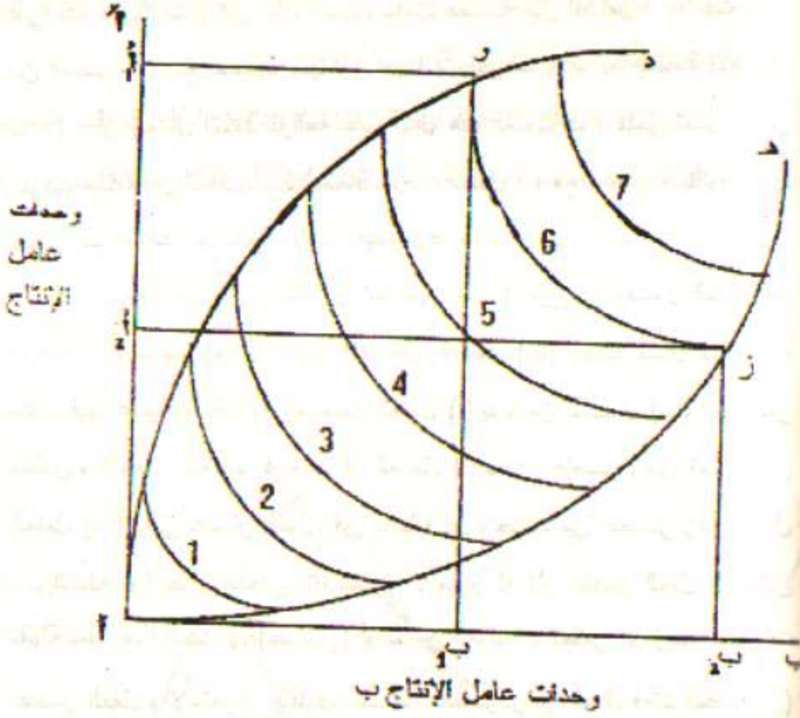
وتختلف كميات الإنتاج الكلى من حيث الزيادة والنقصان بمقدار ما يدخل فى العملية الإنتاجية من وحدات عوامل الإنتاج، فإن العلاقة بين مدخلات العملية الإنتاجية (عوامل الإنتاج) ومخرجاتها (الناتج الكلى) علاقة طردية إلى حد ما فكلما تزداد عوامل الإنتاج ستعطى إنتاجا اكبر من خلال المزج العقلانى القائم على معايير نسبية دقيقة. وعلى هذا الأساس فإن هناك منحنيات عديدة

للناتج المتساوى، كل منها يعبر عن حجم معين من الناتج ومزج بين عوامل الإنتاج بكفاءة أمثل.

فإن المنحنيات التى تقترب من نقطة الأصل تدل على إنخفاض الناتج الكلى بإستخدام حجم أقل من عوامل الإنتاج وكلما تبتعد عن نقطة الأصل تعطى مؤشر بزيادة الناتج الكلى من خلال زيادة عوامل الإنتاج.

وتنحدر هذه المنحنيات من الأعلى (الشمال الغربى) نحو الأسفل (الجنوب الشرقى) لتعبر عن إمكانية الإحلال المتساوى بين عوامل الإنتاج فى تحقيق الناتج الكلى، فعند تخفيض أحد هذه العوامل سيتم الإستعاضة عنه بإحلال وحدات اكبر من العامل الأخر وهكذا.

فلو لاحظنا الرسم البيانى رقم (40) فأننا نفترض أن منحنيات الناتج المتساوى تتكون من سبعة فقط (لكن هى فى الحقيقة متعددة وكثيرة جدا) فأن كل منحنى منها يمثل حجم معين من الناتج الكلى وبتوليفات مختلفة من حيث الحجم بين عنصرى الإنتاج (أ , ب) فأن المنحنى (7) أكبر من المنحنى (6) وأن المنحنى (6) أكبر من المنحنى (5) وهكذا أى أن $7 > 6 > 5 > 4 > 3 > 2 > 1$ حيث ينخفض حجم الإنتاج كلما أقتربنا من نقطة (حـ) ولو اخذنا على سبيل المثال المنحنى رقم (6) لوجدنا أن نقطة (و) تمثل توليفة وحدات من عنصر الإنتاج (أ) بمقدار (حـ $أ_1$) ومن عنصر الإنتاج (ب) بمقدار (حـ $ب_1$) وأنها تمثل أعلى ما يمكن إستخدامه من وحدات العامل (أ) للتوليف مع وحدات من العامل (ب) لتحقيق الناتج الكلى (المنحنى 6). كما ان نقطة (ز) على نفس المنحنى تمثل أعلى ما يمكن إستخدامه من وحدات العامل ب وإحلالها محل العامل أ. وأن المسافة المحصورة بين (أ , ز) تمثل



رسم بيانى رقم (40) يمثل منحنيات الناتج المتساوى

مجموعةعديدة من التوليفات بين هذين العاملين (أ , ب) لتحقيق نفس الحجم من الإنتاج الكلى وأن توصيل هذه النقاط مع بعضها سيتكون لدينا المنحنى رقم (6) وهكذا الحال بالنسبة لجميع المنحنيات الأخرى التى تسمح ***خريطة الناتج المتساوى***. فإن المنتج سيكون بحالة لا نعرف فيها بين أية توليفة على نقاط نفس

المنحنى طالما إنها تحقق له هدفه الإنتاجي كما أن إيصال النقاط الواقعة على أعلى هذه المنحنيات (التى تمثل أعلى وحدات ممكنة من العامل أ للأستعاضة عن العامل ب) مع بعضها سيتكون لدينا منحنى صاعد يبدأ بنقطة الأصل (حـ د). وأن إيصال النقاط الواقعة على أسفل هذه المنحنيات (التى تمثل أعلى وحدات ممكنة من العامل ب للأستعاضة عن العامل أ) مع بعضها سيتكون لدينا منحنى صاعد يبدأ من نقطة الأصل أيضا (حـ هـ).

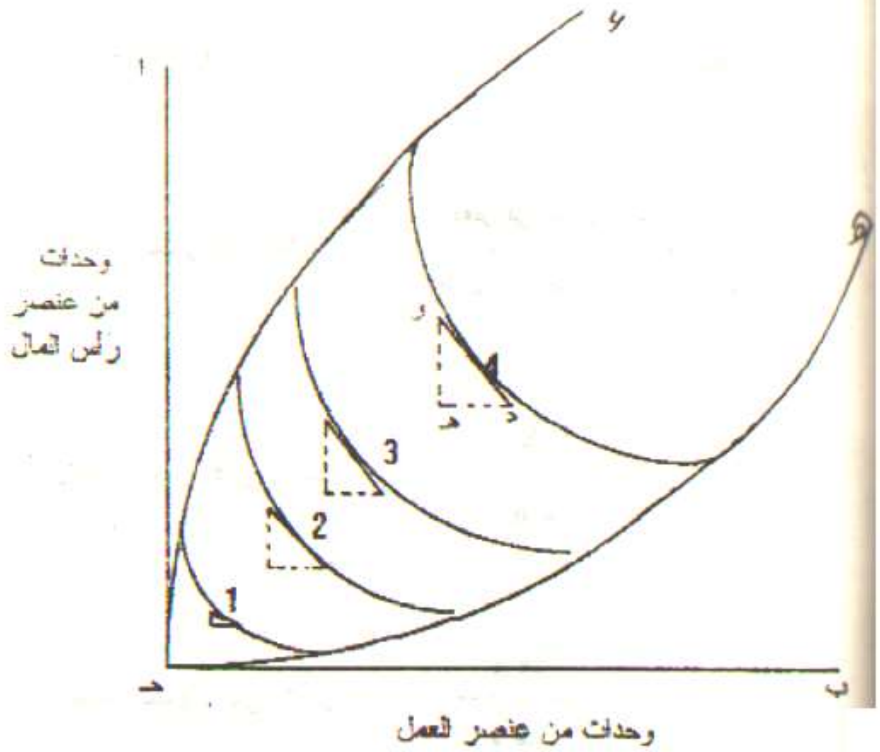
ومما هو جدير بالذكر أن المنحنى (حـ د) يعبر عن وصول المنتج إلى مرحلة يصعب فيها إحلال العامل (أ) محل العامل (ب) حيث يصل إلى نقطة تكون فيها عملية إضافة أية وحدة من العامل (أ) بدلا من العامل (ب) أمر غير ممكن ولا معنى له فلو فرضنا أن العامل (أ) يعنى عنصر رأس المال وأن العامل (ب) يعنى عنصر العمل. فإن إضافة أى وحدات من عنصر رأس المال بعد النقطة (و) على المنحنى (6) سيكون لا مبرر له لأن عنصر العمل لا يمكن تقليلة بعد هذا الحد أى (حـ $ب_1$) أو تكون العملية بالعكس أى زيادة وحدات عنصر العمل والإستمرار بتقليل وحدات عنصر رأس المال فعند النقطة (ز) ستكون أقصى توليفة ممكنة لتحقيق نفس الناتج الكلى وبعدها إن إضافة أى وحدة من عنصر العمل سوف لا يقابله إنخفاض فى عنصر رأس المال بعد (حـ $أ_2$) سيبقى ثابت وتصبح بعدها العملية غير منطقية.

ولهذا سيكون المنحنى (حـ د) محدب بإتجاه المحور الصادى وأن المنحنى (حـ هـ) محدب بإتجاه المحور السينى.

كما أن عملية التعويض أو الإحلال الضرورى من الوحدات (أ) محل الوحدات من (ب) وبما يحقق نفس الحجم من الناتج الكلى تسمى ***بالمعدل الحدى***

الفنى للإحلال أى مقدار الوحدات الإضافية من العامل (أ) للأستعاضة أو بدلا من وحدات معينة من العامل (ب). أو بعبارة أكثر دقة هو مقدار التغير فى العامل (ب) عندما يتغير العامل (أ) بنسبة (1٪).

وتكون الإشارة السابقة لهذا المعدل سالبة لتعبر الميل السالب لمنحنى الناتج أو العلاقة العكسية بين العاملين المقترحين أو المفترضين فى عملية الإحلال.



رسم بيانى رقم (41)

لاحظ الرسم البيانى رقم (41) فأن عملية قياس أو تحديد مقدار المعدل الحدى الفنى للإحلال يمكن تحديدها من خلال ميل منحنى الناتج الكلى فلو أخذنا منحنى الناتج رقم (4) نجد هناك مثلا توليفتين بين عنصرى الإنتاج هما فى نقطة (و) وفى نقطة (د) ليحققا نفس الحجم من الناتج الكلى وعليه فإن ميل المنحنى (4) بين هذين النقطتين سيعبر عن إمكانية الإحلال بين عنصرى العمل ورأس المال والذان يرتبطان بعلاقة عكسية مثلما ذكرنا، لذا فإن ميل المنحنى بين هذين النقطتين سيكون نفسه مقدار الميل الحدى الفنى للإحلال بينهما أى ميل منحنى الناتج الكلى رقم (4) = مقدار المعدل الحدى الفنى للإحلال وهو سالب بالطبع. ويمكن قياسه من المعادلة التالية :

$$\text{المعدل الحدى الفنى للإحلال} = - \frac{\text{التغير فى عنصر رأس المال (أ)}}{\text{التغير فى عنصر العمل (ب)}}$$

أى:

$$\text{المعدل الحدى الفنى للإحلال} = - \frac{\Delta \text{أ}}{\Delta \text{ب}}$$

أى:

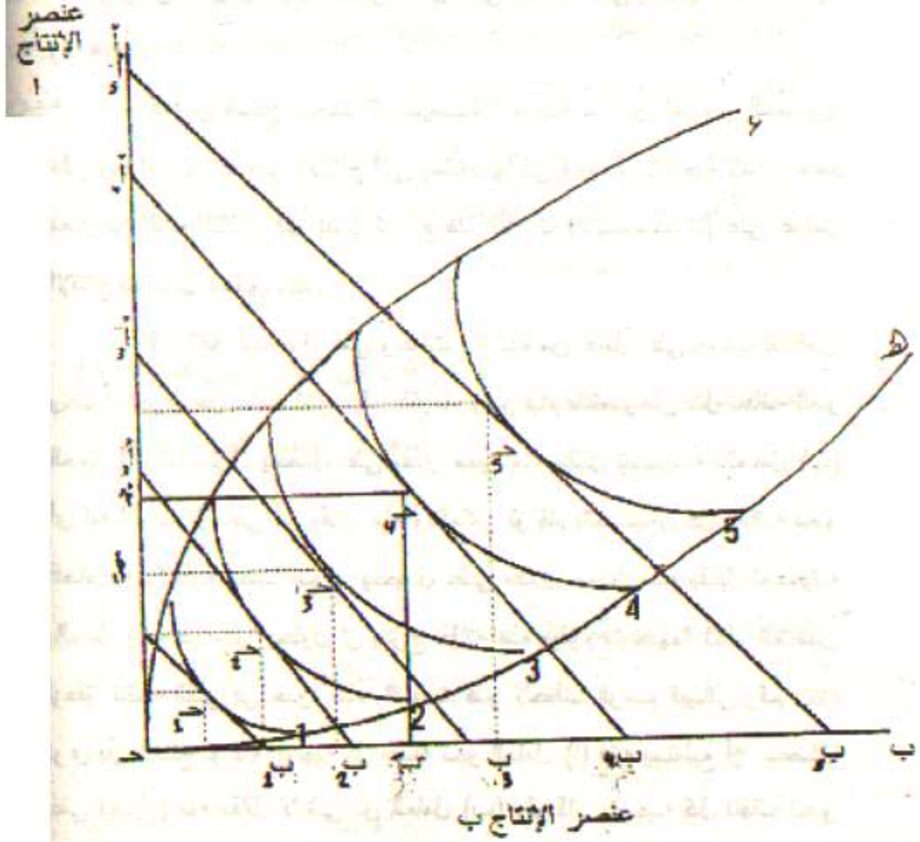
$$\text{المعدل الحدى الفنى للإحلال} = - \frac{\text{و هـ}}{\text{د هـ}}$$

وهكذا الحال بالنسبة لجميع المنحنيات المفترضة فى الرسم البيانى رقم (41) التى توضح تناقص الناتج الحدى لعنصر العمل وتزايده لعنصر رأس المال فى النقاط التى يشكلها خط الحدود (حـ د) وكذلك تناقص الناتج الحدى لعنصر رأس المال وتزايده لعنصر العمل فى النقاط التى يشكلها خط الحدود (حـ هـ).

كما أن المنتج محدد بتخصيصيات معينة للأنفاق لغرض الحصول على وحدات من عناصر الإنتاج التى يستخدمها فى العملية الإنتاجية لإنتاج حجم معين من الناتج الكلى، فهو يقوم بتوزيع هذه النفقات (التخصصيات) على عوامل الإنتاج بما يكفل تحقيق ذلك.

فبأمكانه الحصول على وحدات متزايدة من عامل على حساب تناقص وحدات اخرى من عامل آخر مثلما ذكرنا. ولو قام بتخصيص كل نفقاته نحو العامل (أ) فإنه سوف يحصل على مقدار معين منه مقابل تضحيته بالعامل (ب) أى أنه لا يحصل على أى مقدار منه وبالعكس لو قام بتخصيص كل نفقاته نحو العامل (ب) فأنه أيضا سوف يحصل على مقدار معين منه مقابل تضحيته بالعامل (أ) وعليه فهو يحاول أن يمزج نفقاته هذه ويقوم بتوجيهها نحو العاملين ليحقق ناتجه الكلى فى حدود هذه النفقات فلو لاحظنا الرسم البيانى رقم (42) نرى بأن المنتج لو قام بتوجيه كل نفقاته نحو العامل (أ) فإنه يستطيع أن يحصل على (حـ أ$_1$) منه مقابل لا شئ من العامل (ب) ولو قام بتوجيه كل نفقاته نحو العامل (ب) فإنه يستطيع أن يحصل على (حـ ب$_1$) منه مقابل لا شئ من العامل (أ) وعليه فأن حدود نفقاته بين هذين العاملين ستكون محدودة فى (حـ أ$_1$) للعامل

(أ) و (حـ ب$_1$) للعامل (ب). وأن توصل هذين النقطتين مع بعضيهما سيتكون لدينا هذا الخط ذو الميل السالب بين (أ$_1$ ، ب$_1$) ليكون ما يسمى ***بخط النفقة***.



رسم بيانى رقم (42) يوضح خط النفقة المتساوية

كما أن النقاط الواقعة على هذا الخط تبين إمكانية إحلال هذين العاملين ببعضيهما ليعطيا نفس المستوى من الناتج الكلى المطلوب وبنفس الحجم من النفقات، حيث سيتكون لدينا منحنى الناتج الكلى رقم (1) وهو الذى يمس أحد النقاط الواقعة على ***خط النفقة المتساوية*** الذى يمكن تكوين عدة منحنيات للناتج الكلى (بدون تغيير فى حجمه) من خلال التماس بجميع النقاط الواقعة على هذا الخط .

كما أن خط النفقة هذا يبين إمكانية معينة للمنتج ومحدودة لغرض الحصول على عوامل الإنتاج فكلما إزدادت إمكانية المنتج فى الحصول على وحدات أكثر من عوامل الإنتاج من خلال تمكنه من زيادة نفقاته عليها فأن ذلك سيعنى زيادة الناتج الكلى وإنتقال منحنى الناتج إلى الأعلى بعيدا عن نقطة الأصل مثلما هو فى المنحنى (2) حيث ستكون لدى المنتج إمكانية الحصول على وحدات أكبر من العامل (أ) بمقدار (حـ أ$_2$) فى حالة توجيه كل نفقاته عليه. ووحدات أكبر من العامل (ب) بمقدار (حـ ب$_2$) فى حالة توجيه كل نفقاته عليه، وعندما سيشكل خط جديد للنفقة هو (أ $_2$ ب$_2$) عن حجم جديد للناتج الكلى فى المنحنى رقم (2). وأيضا أن النقاط الواقعة على خط النفقة هذا (رقم 2) هى تعبر كذلك عن ***منحنيات متساوية*** للناتج الكلى عند كل نقطة فيها لكن بتوليفات متباينة مع بعضها ..... وهكذا بالنسبة لخطوط النفقة الأخرى (أ$_3$ ب$_3$) و (أ$_4$ ب$_4$) و (أ$_5$ ب$_5$).

كما ان المنتج حين يزيد نفقاته على أحدعناصر الإنتاج فإنه سوف يحصل على وحدات أضافية منه وأن الإنتاجية الحدية لكل وحدة أضافية منه سوف تنخفض فى الحين نفسه فأن نفقاته على العامل الأخر سوف تنخفض مما

يؤدى إلى إنخفاض الوحدات التى يحصل عليها من هذا العامل الأخر وكلما ينخفض حجمه بمقدار وحدة واحدة فأن إنتاجيتة الحدية سوف تزداد.

أى أن المنتج سوف يواجه مشكلة إنخفاض الإنتاجية الحدية لعوامل الإنتاج التى يقوم بمزجها عند كل توليفة على خط النفقة المتساوية فهو يحاول أن يحصل على أعلى إنتاجية حدية لعوامل ضمن خط نفقاته ولا يسمح بإنخفاضها ويبحث عن أية نقطة تحقق له توازنا إنتاجيا بين نفقاته على عامل الإنتاج وإنتاجيتة الحدية بالمقارنة مع عامل الإنتاج الأخر.

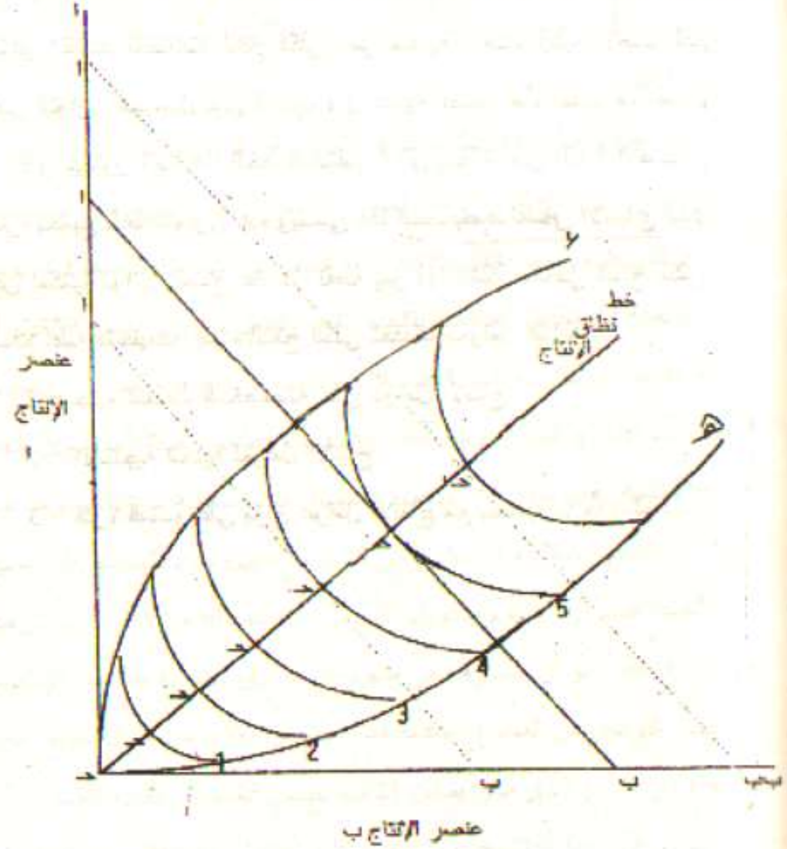
فلو نظرنا إلى الرسم البيانى رقم (43) نلاحظ أن المنتج يحاول أن يرفع من الإنتاجية الحدية للعامل (ب) من خلال حصوله على وحدات أقل منه مع زيادة وحدات العامل (أ) وذلك لإنخفاض الإنتاجية الحدية للعامل (ب) وإرتفاعها عند العامل (أ) وبما أنه يبحث عن زيادة هذه الإنتاجية فأنه يقوم بالتقليل من وحدات العامل (ب) ويتجه نحو وحدات إضافية من العامل (أ) لاحظ السهم الصاعد.

وكذلك فأنه يقوم بتقليل الوحدات من العامل (أ) لإنخفاض إنتاجيتها الحدية ويحاول الحصول على وحدات إضافية من العامل (ب) لإرتفاع إنتاجيتها الحدية. لاحظ السهم النازل.

إن هذه التوليفات العديدة التى يقوم بها من خلال معيار الإنتاجية الحدية للوحدات الإضافية من كلا العاملين هى التى ستقوده إلى التوازن فى نفقاته عليهما، حتى يصل إلى التوليفة المتوازنة فى نقطة (حـ) – وهى نقطة مفترضة لخط نفقة مفترض أيضا – وعندها ستكون إنتاجيتة الحدية أى فى

العاملين متوازنة وبما ينسجم مع حجم النفقات المخصصة لكل منهما لتحقيق الناتج الكلى.

ومثلما ذكرنا سابقا أن هذا الخط المفترض للنفقة المتساوية وهو ($أ_1$ $ب_1$) يمثل حجما محددا من النفقات لغرض الحصول على وحدات من هذين العاملين لتحقيق مقدار معين ومحدود من الناتج الكلى.



رسم بيانى رقم (43) يوضح نطاق خط الإنتاج

وهذا يعنى أن هناك خطوط مختلفة للنفقة تتحدد بحجم النفقات المخصصة للحصول على عاملى الإنتاج فهى قد تزيد وعندها يكون خط النفقة الحدية (أ$_3$ ب$_3$) أو قد تقل ويكون عندها خط النفقة الجديد (أ$_2$ ب$_2$). وتتحدد عملية توازن المنتج فى جميع هذه الخطوط أو غيرها من خلال نفس المنطق والطريقة حيث تنشأ توليفات متوازنة أخرى من (حـ$_6$) و (حـ$_4$) وهكذا حيث ستكون عندها منحنيات الناتج الكلى وهى محدبة بإتجاه نقطة الأصل لكى تدل على التوازن الحاصل لدى المنتج. وأن عملية إيصال هذه النقاط مع بعضها بخط مستقيم سيتكون لدينا هذا الخط المستقيم الذى ينطلق من نقطة الأصل (حـ و) مارا بجميع نقاط التوازن هذه ويسمى هذا الخط ***بخط نطاق الإنتاج*** الذى يعبر عن إمكانية توازن المنتج عند كل نقطة يمر بها لتشكل منحنى الناتج الكلى. حيث ستقع عليه منحنيات عديدة للناتج الكلى تحددها العوامل التالية :

1 – حجم النفقات المخصصة على عوامل الإنتاج.

2 – الإنتاجية الحدية لعوامل الإنتاج.

3 – قدرة المنتج على مزج عوامل الإنتاج مع بعضها مزجا رشيدا.

المبحث الثالث

3 – نفقات الإنتاج

يتحدد مفهوم نفقة الإنتاج من خلال الإستعداد للتضحية بمنتوج معين مقابل الحصول على منتوج آخر وبنفس النفقات التى تبذل للحصول على خدمات عوامل الإنتاج ومستلزماته.

وتبرز من خلال ذلك مشكلة الإختيار فى إستخدام الوحدة الإنتاجية أو المنتج لعوامل الإنتاج لإنتاج هذا المنتوج تفضيلا على غيره من المنتوجات الأخرى التى ضحى بها مقابل إنتاجه لهذا المنتوج، فإن إختياره هذا جاء من خلال توقعاته فى تحقيق أهدافه الإنتاجية وأنه الأفضل من بين أحسن الإختيارات وعلية فلابد من مقارنة هذه النفقة التى يدفعها لإنتاج هذا المنتوج بأحسن الإختيارات الأخرى فيما لو وجه نفقاته هذه إليها، ويسمى هذا النوع من النفقة ***بنفقة الأختيار*** فلو توفر له إمكانية إستخدام كمية معينه من الأصواف فى العمليات الإنتاجية مثلا، فماذا نختار من المنتوجات فهل يقوم بتحويلها إلى نسيج من الأقمشة الصوفية أم يقوم بتحويلها إلى منتجات الحياكة من الألبسة وغيرها، فهو لابد أن يقرر أو أن يتصرف فى ضوء أهدافه وأن تصرفه هذا هو ***الإختيار*** بين هذين النوعين من المنتوج. وعليه فانه يجب أن يختار من خلال تقويم أحسن المنتوج (أو أكثر) الذى كان يمكن إنتاجه بنفس الموارد التى توفرت له وإستخدامها فى هذا المنتوج دون غيره. فلو إختار مثلا النوع الأول من

المنتوجين (الأقمشة الصوفية) فعليه أن يحسب أو يأخذ بنظر الاعتبار المنتوج الذى كان يمكن أن ينتجه من الحياكة فى ظل المورد الإقتصادي الذى توفر له.

ويكون ذلك ***النفقات النقدية*** التى ضحى بها المنتج لغرض إنتاج كمية معينة من هذا المنتوج. وتكون أما على شكل مبالغ يدفعها لغرض الحصول على خدمات عوامل الإنتاج المملوكة من قبل الغير والتى يتحتم عليه إستخدامها فى العمليات الإنتاجية مثل أجور العاملين، وأقيام المواد الأولية، والطاقة، والأندثارات، والفوائد المدفوعة عن الأموال المقترضة والداخلة فى العملية الإنتاجية وعندها تسمى هذه النفقات ***بالنفقات الصريحة*** حيث إنها مسجلة على شكل حسابات أما كمدفوعات أو كنفقات وأنها تمثل إنتقال الأموال من جهة إلى جهة أخرى.

أما ***النفقات غيرالمدفوعة*** عن خدمات بعض عوامل الإنتاج أثناء إستخدامها بالعملية الإنتاجية فتسمى ***بالنفقات الضمنية*** والتى تقوم أو تحسب عادة بنفقات أفضل الفرص الممكنة لإستخدام هذه الخدمات فى أحسن بديل والتى تقوم على أساس تكلفة الفرصة البديلة والتى تمثل المنافع التى تنتج عن إستخدام هذه الخدمات بأحسن إستخدام بديل. فمثلا الخدمات التى يقدمها صاحب المشروع أو المنتج نفسه عند إدارته لمشروعه فهو لا يتقاضى مرتبا جراء ذلك وعندما يحسب أرباحه يقوم بإستبعاد جهده الذى يبذله فى الإنتاج وهذا الجهد هو ***نفقة ضمنية*** تقوم على أساس أفضل لمرتب يمكن أن يحصل عليه بنفس الجهد لدى مشروع آخر ينتج نفس المنتوج، أو إستخدامه لقطعة من الأرض يمتلكها فى إنشاء مشروعه فأيضا عليه أن يحتسب أعلى ريع يمكن أن يحصل عليه من الأرض عند قيامه بتأجيرها إلى مشروع آخر أو كذلك إستخدامه أحدى البنايات

التابعة لداره مثلا أو منفصلة عنها فأيضا يجب أن يحتسب مقدار النفقة التى يستحقها عن إيجاره هذه البناية فعند قيامه بإستخدامها لأغراضه الإنتاجية دون أن يدفع مقابل ذلك فينشأ ما يسمى ***بالنفقة الضمنية***. والتى تحتم إحتسابها عند حسابات الربح والخسارة لدى المشروع وهو ما يسمى بالربح الأقتصادى الذى يختلف عن الربح المحاسبى الذى يستبعد النفقة الضمنية فى حساباته.

وعلى هذا الأساس نرى أن نفقات الإنتاج تتكون من :

1 - النفقات الصريحة.

2 - النفقات الضمنية.

وهو ما يسمى بالنفقات الكلية للأنتاج.

ويتحدد مستوى أو حجم هذه النفقات بالأهداف الإنتاجية وحجمها خلال الفترة الزمنية المعينة للإنتاج حيث تتكون علاقة تفاعلية وقوية بين حجم النفقات ومستوى الإنتاج من السلع والخدمات خلال المدة المحددة لأنتاجها وتسمى العلاقة الدالية بين النفقات والإنتاج ***بدالة النفقة*** والتى تفترض ثبات العوامل الأخرى. فيكون فيها ***حجم الإنتاج*** متغير مستقل. وتكون ***نفقات الإنتاج متغير تابع*** وعليه تكون النفقات دالة لحجم الإنتاج، وثبات اثمان عوامل الإنتاج والفن الإنتاجى المستخدم فى العملية الإنتاجية والتى لا يخفى بأن لهذه العوامل آثار مهمة مستقلة فى تغيير مستوى النفقات وجعله تابع للتغيرات التى تحصل فيها فأن حجم هذه العوامل الإنتاجية وأثمانها وكفاءة إستخدامها فى الإنتاج كلها تعمل بالتأثير على هذه النفقات، فيحاول المنتج بإستمرار على ثباتها أو تقليلها

والحصول عليها بأقل كلفة ممكنة وأن يعمل على إستخدامها على أفضل صورة ممكنة.

كما ان لطول أو قصر الفترة الزمنية أثر مهم على نفقات الإنتاج بالإضافة إلى حجم الإنتاج، حيث تتأثر النفقات بالزمن إلى حد كبير وإرتباطا بذلك تنقسم النفقات إلى قسمين حسب الفترة الزمنية وهى

(1) نفقات قصيرة الأجل.

(2) نفقات طويلة الأجل.

وتعتبر الفترة الزمنية قصيرة عندما تكون خلالها المنشأة غير قادرة على تعديل طاقاتها الإنتاجية فهى من القصر بحيث تكون قيدا على طاقات المنشأة الإنتاجية والمعدات الرأسمالية المتوفرة فيها، لكن على الرغم من ذلك فأن المنشأة تستطيع أن تعدل فى إنتاجها من خلال زيادة أو تقليل الموارد المتغيرة فيها مثل العمالة والمواد الخام وبذلك يمكن أن تزيد أو تقلل من طاقتها الإنتاجية خلال هذه الفترة. ومن ذلك نفهم ان مرونة أو إستجابة بعض عوامل الإنتاج للتغير أو للتكيف الذى تحاول المنشأة القيام به صعبة وغير ممكنة مثل الألات والمعدات الثقيلة أو الفن الإنتاجى أو بناية المنشأة وما شابه، فى حين هناك بعض العوامل (أو وحدات من بعض العوامل) تستجيب لهذه التغيرات خلال الفترة القصيرة مما يتيح للمنشأة إمكانية التحكم فى بعض أو كل طاقاتها الإنتاجية وبالأخص عنصر العمل والخامات التى تستخدم فى العمليات الإنتاجية، ولكن أن ذلك أيضا لا يعد مطلقا بل قد يكون عنصر العمل فى وضع لا يستجيب

للتغيرات خلال الفترة المحددة مثل تعاقد بعض العاملين مع المنشأة بحيث لا تتمكن المنشأة بإنهاء عقودهم لحين إنتهاء الفترة الزمنية المتفق عليها والتى تكون أطول من المدة المحددة لدورة الإنتاج أو خلالها.

أو ان الألات المستخدمة فى الإنتاج مصممة لأستخدام نوع معين من المادة الأولية بحيث أن أى تغيير فى نوع هذه المادة يؤدى إلى رداءة المنتوج (وبالأخص مثلا فى صناعة المنسوجات) وإنخفاض جودته وعليه لابد من إجراء تحويرات فى عنصر رأس المال أى فى الألات والمكائن المستخدمة مما يتطلب فترة زمنية أطول قد تكون خارج المدة المحددة.

ويفهم من ذلك أن خدمات عوامل الإنتاج خلال الفترة القصيرة تنقسم إلى نوعين :

(1) ثابتة.

(2) متغيرة.

حسب أو تبعا لإمكانية التحكم فى تغييرها أثناء القيام بالعملية الإنتاجية وعليه فأن النفقات التى تدفع لغرض الحصول على هذه الخدمات ستنقسم إلى ***نفقات ثابتة ونفقات متغيرة***.

وتبقى النفقات الثابتة بدون تغيير حتى إذا تغير حجم الطاقات الإنتاجية نحو الزيادة أو النقصان فهى لا تتغير عند تغير حجم الإنتاج وتبقى ثابتة طالما أن المنشأة بوضع إنتاجى مستمر وتتحملها المنشأة حتى وإن كان مستوى الإنتاج مساويا للصفر، وتنتهى عندما تلغى المنشأة عملياتها الإنتاجية نهائيا وتقوم بتصفية أعمالها.

وتعتبر أقساط التأمين التى تدفعها المنشأة وكذلك الضرائب على ممتلكاتها من التكاليف الثابتة المهمة التى لايمكن تغييرها ضمن منظور زمنى قصير وعليه تقع ضمن الفترة الزمنية الطويلة كما أن نفقات الفرصة البديلة (التى سبق الإشارة إليها) تعتبر من النفقات الثابتة لحين تصفية المنشأة لأعمالها.

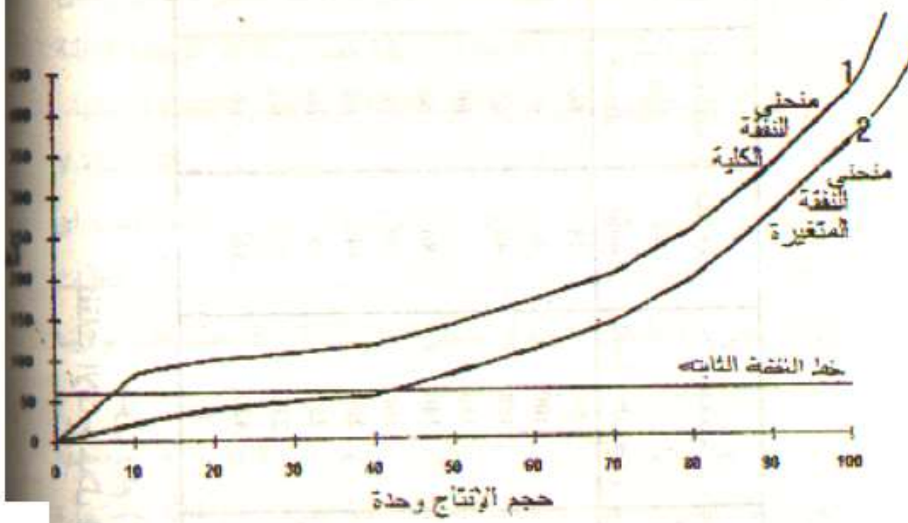
كما أن العلاقة بين النفقات الثابتة ومستوى الإنتاج هى علاقة ثابتة لا طردية ولا عكسية وعليه فإن دالة نفقة الإنتاج ثابتة لا متزايدة ولا متناقصة أى أن التغيرات الحاصلة بمستوى الإنتاج لا تؤثر على زيادة أو نقصان النفقات الثابتة وعلى هذا الأساس نلاحظ أن منحنى النفقة الثابتة يتخذ خطا أفقيا موازيا لحجم الإنتاج تماما.

أما منحنى النفقة المتغيرة فانه يبدأ بالصعود من الجنوب الغربى متجها نحو الشمال الشرقى ليعبر عن وجود العلاقة الدالية الطردية بين النفقات المتغيرة وحجم الإنتاج وهى تتزايد بزيادة حجم الإنتاج حيث سيكون التغير الحاصل بالإنتاج أكبر من التغير فى النفقات المتغيرة حتى يصل إلى نقطة يكون عندها إضافة أية نفقات متغيرة أخرى أمر يعطى مردودات إنتاجية اقل من ذلك وان إستمرار تزايد هذه النفقات مع مردودات أقل فىالإنتاج سيجعل منحنى النفقة المتغيرة يأخذ إتجاها عموديا للدلالة على عدم إستجابة الإنتاج للتغيرات الحاصلة فى النفقة المتغيرة.

كما ان منحنى النفقات الكلية (الثابتة والمتغيرة) سيأخذ نفس الإتجاه الذى يتجه به منحنى النفقات المتغيرة لأنه يحمل ضمنيا هذه النفقات لكن بحجم أكبر طبعا. فلو نظرنا إلى الرسم البيانى (رقم 44) والمشتق بالأصل من الجدول رقم (9) فأننا نلاحظ أن المنحنى رقم (1) والذى يمثل منحنى النفقات

1 حجم الإنتاج وحدة	2 النفقة الكلية الثابتة ألف دينار	3 النفقة الكلية المتغيرة ألف دينار	4 النفقة الكلية (ألف دينار) 2 + 3	5 النفقة المتوسطة الثابتة 1 / 2	6 النفقة المتوسطة المتغيرة 1 / 3	7 النفقة المتوسطة 5 + 6	8 النفقة الحدية
10	60	24	84	60	24	4	24
20	60	40	100	30	20	50	16
30	60	48	108	20	16	36	8
40	60	56	116	15	14	29	8
50	60	80	140	12	16	28	24
60	60	108	168	10	18	28	28
70	60	140	200	8	20	28	32
80	60	192	252	7	24	31	52
90	60	270	230	6	30	36	78
100	60	360	420	6	36	42	90
0	0	0	0	0	0	0	0

جدول رقم (9)
نفقات الإنتاج خلال المدة القصيرة



رسم بيانى رقم (44)

منحنيات النفقات فى الأجل القصير

الكلية (الثابتة والمتغيرة) يبدأ من نقطة الأصل ويأخذ بالصعود من الجنوب الغربى متجها نحو الشمال الشرقى. كلما تزايدت وحدات الإنتاج حتى المرحلة التى يكون فيها حجم الإنتاج (40) وحدة حيث تبدأ بعدها مرحلة جديدة أى عندما يكون الإنتاج (50) وحدة فإن النفقات الكلية تزداد بزيادة الإنتاج الذى سيزداد أيضا بمعدل أقل منها الأمر الذى يجعل منحنى النفقات الكلية بوضع عمودى.

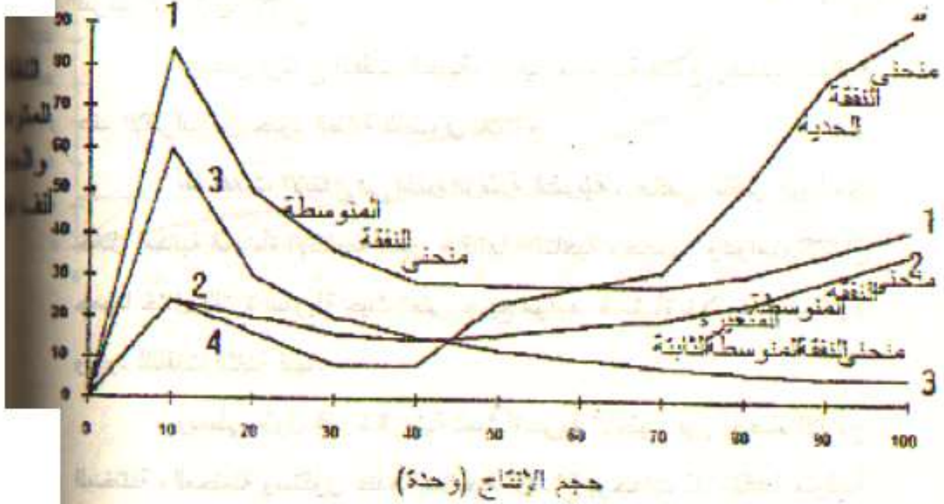
وكذلك لو لاحظنا منحنى النفقات الكلية المتغيرة فإنه يعبر عن نفس الصورة بل أن منحنى التكاليف الكلية يتكون أساسا على التغيرات الحاصلة فى النفقات المتغيرة ويأخذ نفس الشكل تماما. كما أن التكاليف الحدية فى الفترة القصيرة (والتى تعبر عن التغير فى التكاليف الكلية نتيجة إنتاج وحدة إضافية واحدة) سوف تتناقص بصفة عامة حتى تصل فى النهاية إلى الحد الأدنى، ومن ثم تتزايد كلما تزايد الإنتاج.

ويعكس إرتفاع النفقات الحدية، تزايد صعوبة إنتاج وحدات إضافية عند الإقتراب من حدود الطاقة القصوى للإنتاج.

أما نفقات الإنتاج فى الفترة الزمنية الطويلة، فيكفى النظر إليها من خلال إمكانية المنشأة الإنتاجية بتغير طاقاتها الإنتاجية وحجمها وعوامل الإنتاج جميعا خلال الفترة الطويلة حيث تعتبر جميع موارد المنشأة خلالها متغيرة ولا وجود للنفقات الثابتة فيها.

ويعطى طول الفترة الزمنية للمنشأة حرية الإختيار بين أحجام الإنتاج المختلفة والمحتملة وستكون عندها إمكانية الإنتاج بوحدات ذات تكلفة متوقعة مختلفة فى خلال المعدلات الإنتاجية البديلة فتقوم المنشأة بأختيار أقلها نفقة وعند مستوى إنتاجى معين.

كما إن المنشآت ذات الأحجام الكبيرة تخطط دائما لإنتاج كميات كبيرة بالمقارنة بالمنشأة الصغيرة فأنها سوف تستفاد فى مزايا الإنتاج الكبير من خلال:



رسم بيانى رقم (45) النفقات المتوسطة والحدية

1 - إدخال فنون الإنتاج الكبير والتى تعتبر ذات مردودات إقتصادية عند مستوى الإنتاج الكبير فقط وكونها تتبنى عملية إدخال التطويرات الكبيرة

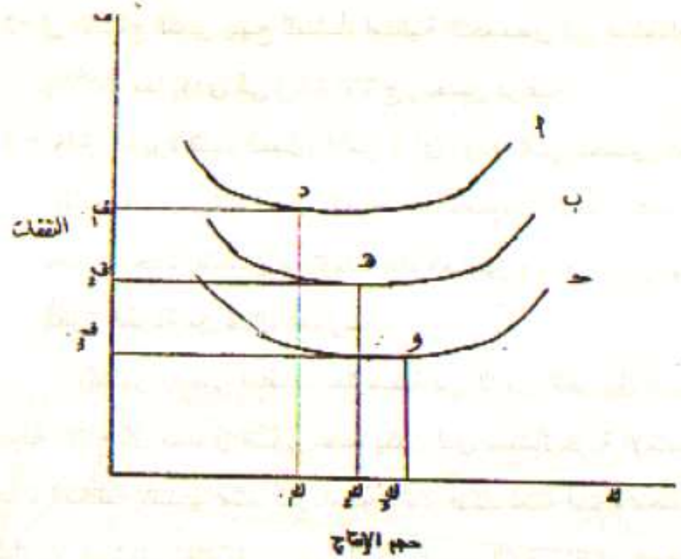
على الآلات وتوسيع طرق الإنتاج مما لا يصلح للمنشآت ذات الأجل القصير، وهذا يؤدى إلى تخفيض النفقات الحدية بالطبع.

2- إن الإنتاج الكبير يتيح للمنشأة إمكانية التخصص فى إستخدام العمل والآلات مما يؤدى إلى زيادة الإنتاج وتحسين نوعيته.

3 - خلق الخبرة أثناء العمل، الأمر الذى يؤدى إلى تحسين العمليات الإنتاجية من خلال تجاوز الصعوبات ومعوقات العمل عند تكرار حدوثها. حيث تتحسن مستويات أداء العاملين وترتفع مهاراتهم خلال الفترة الطويلة من خلال الممارسة.

ويظهر منحنى النفقات المتوسطة فى الزمن الطويل أدنى نفقة متوسطة لإنتاج كل مستوى إنتاجى عندما يكون لدى المنشأة حرية الإختيار بين الأحجام المختلفة لأنتاجها مثلما ذكرنا، فلو كانت هنالك ثلاثة أحجام محتملة فقط للمنشأة فإن المنشأة ستختار فيما بينها لتوفر الوقت الكافى لذلك، الحجم الذى يعطيها أقل كلفة متوسطة ممكنة لاحظ الرسم البيانى رقم (46) فعندما تكون لديها ثلاثة أختيارات هى (منحنى أ، منحنى ب، منحنى حـ) وكل منها فيه مستوى معين فى النفقة وحجم محدد للإنتاج فى ضوء ذلك ويمثل المنحنى ـ أ ـ أعلى نفقة وأقل طاقة للإنتاج والمنحنى (حـ) أقل نفقة وأعلى طاقة للإنتاج وعليه فإنها لابد وأن تختار هذا المنحنى (حـ) فى خططها الأنتاجية.

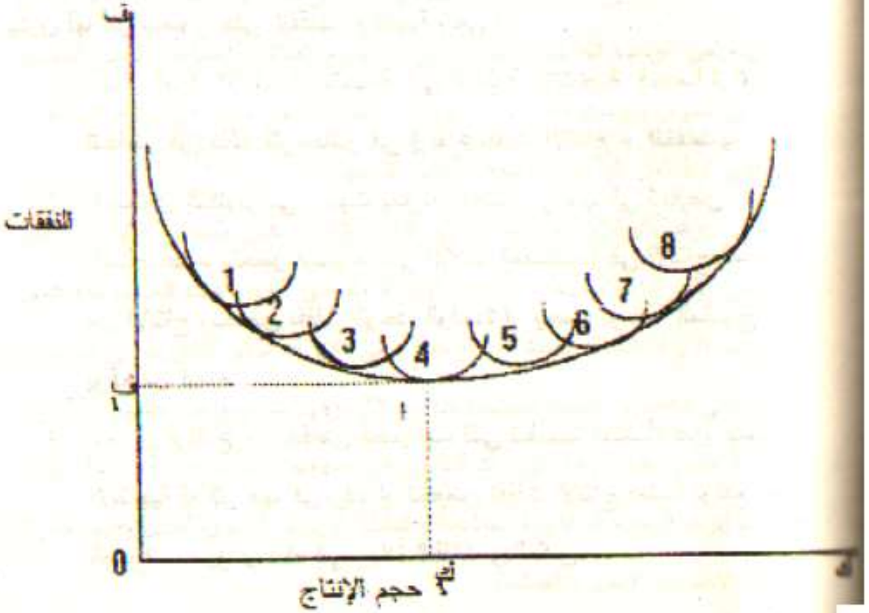
وعندما تكون بدائل كثيرة ممكنة لتحديد طاقات المنشأة الإنتاجية فإن منحنى المنشأة للنفقات الكلية المتوسطة خلال الفترة الطويلة سيتحدد من خلال التماس مع جميع المنحنيات هذه لكن عند النقطة التى تكون فيها نفقات الإنتاج هى الأقل وان حجم الإنتاج هو أقصى ما يمكن، عندها ستكون هى نفقة القعر



رسم بيانى رقم (46)

فى هذا المنحنى والتى ستنتج المنشأة فى ضوئها حجم معين من الإنتاج. أنظر الرسم البيانى رقم (47) حيث يلاحظ أن منحنى النفقات الكلية المتوسطة يمر بمجموعة من النقاط تمثل أدنى مستوى من النفقات لمجموعة من المنحنيات للنفقات المتوسطة خلال الفترة القصيرة حيث تم إيصال هذه النقاط ببعضها من خلال خط يمس قعرها جميعا، كما أنها تعبر عن قانون تناقص الغلة مثلما ذكرنا وعليه نلاحظ أن بعد النقطة (أ) تتزايد نفقات الإنتاج بمعدلات أكبر من تزايد

الإنتاج وعند هذه النقطة ستكون النفقة الحدية للوحدة الأخيرة مساوية تماما لإيرادها الأمر الذى يدعو المنشأة للتوقف بإستخدام وحدات إضافية فى عوامل الإنتاج للسبب المذكور فى أعلاه وهذا ما يمثله المنحنى رقم (47) والذى سوف تتبناه وتختاره المنشأة كمنحنى لأنتاجها.



رسم بيانى رقم (47)

ويبدو واضحا أيضا أن منحنى النفقات الكلية للفترة الطويلة يستند إلى دالة الإنتاج الطويلة التى تكون فيها جميع عناصر الإنتاج متغيرة.

وعلى هذا الأساس فإن المنشآت الأكبر ذات تكلفة أقل وعندما تتناقص الوحدة المنتجة عند زيادة الإنتاج ينشأ ما يسمى بوفورات الحجم وينخفض منحنى النفقات الكلية المتوسطة للفترة الطويلة. وتنشأ وفورات ونفقة الحجم من مصادر مختلفة عن تلك الخاصة بزيادة أو تناقص الغلة بالأجل الطويل إرتباطا بحالة الإنتاج عندما تكون جميع عناصر الإنتاج متغيرة.

وتتحدد وفورات الحجم هذه على أفتراض ثبات العوامل التالية دون أن يكون لها أثر متطور على النفقات الإنتاجية وهى :

1 – أثمان المواد الأولية المستخدمة فى العملية الإنتاجية. فعندما ترتفع أو تنخفض فإن لذلك أثر مباشر فى إرتفاع نفقات الإنتاج أو إنخفاضها.

2 – المستوى التكنولوجى : حيث يمارس أيضا دور مهم فى تخفيض نفقات الإنتاج عندما يتحسن مستواه على الألات المستخدمة فى الإنتاج مما يزيد من الإنتاج ونخفض نفقات الوحدة الواحدة أو يحسن نوعية المنتوج مما يرفع من قيمته.

3 – كما أن أرتفاع أو إنخفاض الضرائب التى تدفعها المنشأة عن عملياتها الإنتاجية له أثر مهم فى رفع أو تخفيض نفقات الإنتاج فعندما ترتفع هذه الضرائب سيؤدى ذلك إلى زيادة النفقات وبالعكس.

المبحث الرابع

4 – إيرادات الإنتاج

عندما تقوم المنشأة ببيع منتوجاتها وفق ثمن معين لها فى السوق، فإن جميع المبالغ التى ستحصل عليها نتيجة لذلك تسمى بإيرادات الإنتاج.

وتتحدد إيرادات الإنتاج بمحددين أساسين هما حجم المنتوج المباع فى السوق وثمن الوحدة الواحدة المباعة ويرتبط حجم المنتوج المباع بمنحنى الطلب عليه فى السوق ويرتبط به إرتباطا طرديا مثلما لاحظنا ذلك فى دالة العرض، وكذلك يرتبط ثمن الوحدة المنتجة بنفقات أنتاجها.

وهنالك ثلاثة منحنيات لإيرادات الإنتاج هى منحنى الإيراد الكلى ومنحنى الإيراد المتوسط ومنحنى الإيراد الحدى لتعبر هذه المنحنيات عن مستويات الإيراد الثلاثة للمنشأة الإنتاجية وهى الإيراد الكلى الذى يعنى مجموع المبالغ التى تحصل عليها المنشأة من خلال بيعها لجميع منتوجاتها والإيراد المتوسط الذى يعنى قسمة الإيراد الكلى على مجموع الوحدات المنتجة حيث سيتحدد إيراد الوحدة الواحدة المنتجة وكذلك الإيراد الحدى الذى يعنى إيراد الوحدة الإضافية الأخيرة المنتجة.

وترتبط إيرادات الأنتاج عموما بحجم الإنتاج فكلما كان حجم الإنتاج كبيرا كان ذلك يعنى زيادات الإيرادات فى الإنتاج وبالعكس عندما ينخفض حجم الإنتاج فإن إيرادات الإنتاج ستنخفض أيضا أى وجود علاقة دالية طردية بين الطرفين حيث أن :

الإيراد الكلى = د (الإنتاج الكلى)

وأن:

الإيراد الكلى = الإنتاج الكلى × ثمن الوحدة المنتجة الواحدة

أما الإيراد المتوسط فيمكن الحصول عليه من خلال :

الإيراد المتوسط = الإيراد الكلى / حجم الإنتاج

ويمكن أيضا قياس الإيراد الحدى من خلال المعادلة التالية :

الإيراد الحدى = الإيراد الكلى(ن) − الإيراد الكلى(ن-1)

أو = Δ الإيراد الكلى / Δ الإنتاج الكلى

فلو كان عدد الوحدات المنتجة (1000) وحدة وأن ثمن الوحدة الواحدة (10) دنانير فأننا نستطيع أن نحصل على الإيراد الحدى من خلال :

الإيراد الحدى = $(10 \times 1000) - (10 \times 1000 - 10 \times 1)$

$= (10000 - 10) = 10000 - 9990$

= 10 دينار الإيراد الحدى من الوحدة الأخير المباعة من الكميات (ن) والتى تبلغ (1000) وحدة أى إيراد الوحدة رقم (1000).

وتمثل الإيرادات الحدية نقطة التعادل فى إنتاج المنشأة من حيث أنها ستتوقف عندما يكون الإيراد الحدى مساويا للصفر من خلال تعادل ذلك مع الكلفة الحدية للوحدة الأخيرة أى :

الإيراد الحدى − النفقة الحدية = صفر لا ربح ولا خسارة.

الإيراد الحدى = النفقة الحدية.

كما أن فى هذه الحالة أن الوحدة المنتجة التى تسبقها ستحقق ربحا للمنشأة.

أى أن الإيراد الحدى (للوحدة قبل الأخيرة) > النفقة الحدية للوحدة قبل الأخيرة مما يدفع بالمنشأة لأتباع وحدة إضافية أخرى حتى أن تتساوى الإيرادات الحدية مع النفقات الحدية لها.

أما الوحدة الإضافية بعد التعادل الحاصل بين إيراد الوحدة الأخيرة ونفقاتها سيعطى إيرادا حديا سالبا أى يشكل إنتاج هذه الوحدة الإضافية خسارة على المنشأة لكون نفقاتها ستكون أكبر من إيراداتها أى:

الإيراد الحدى < النفقة الحدية = خسارة.

ففى مثالنا السابق أن الوحدة رقم (1000) تعتبر الوحدة الأخيرة التى يكون فيها التعادل بين الإيراد والنفقة فلو إفترضنا أن نفقة الوحدة رقم (1000) ستكون (10) دنانير وأن سعر بيعها بعشرة دنانير أيضا فإن ذلك يعنى 10 = 10 أى أن 10 - 10 = صفر وهو الإيراد الحدى لها. وإذا إستمرت المنشأة بأنتاج

وحدة إضافية أخرى أى الوحدة رقم (1) بعد الألف فإن نفقتها ستكون (11) دينار وأن ثمن بيعها (10) دنانير وهذا يعنى الخسارة حيث أن :

1 - = 11 - 10

وفى الوحدة رقم (999) أى الوحدة قبل (الألف) ستكون نفقة إنتاجها تساوى (9) دنانير وأن ثمنها سيكون (10) دنانير وهذا يعنى أنها تحقق ربحا أى أن إيرادها الحدى فى نفقاتها الحدية.

ويلاحظ من ذلك أن إيرادات الإنتاج تعكس قانون تناقص الغلة مباشرة. لإرتباط إيرادات الإنتاج بعلاقة دالية بحجم الإنتاج مثلما ذكرنا.

أسئلة الفصل الرابع

السؤال الأول:

أعط تعريفا مختصرا للمفاهيم الإقتصادية التالية:

1 - الإنتاج.

2 - عناصر الإنتاج.

3 - تعظيم الربح.

4 - تعظيم المنفعة.

5 - دالة الإنتاج.

6 - الفرق بين دالة الإستهلاك ودالة الإنتاج.

الجواب:

1 - يعرف ***الإنتاج*** بأنه عملية خلق المنفعة، حيث تقوم الوحدات الإنتاجية من خلال العمليات الإنتاجية المختلفة بخلق السلع والخدمات التى تتحول إلى منافع مختلفة لدى المستهلكين عند إستهلاكهم لها من خلال تحقيقها لمستويات معينة من إشباع حاجاتهم أو رغباتهم.

2 - المقصود ***بعناصر الإنتاج*** العمل ورأس المال والأرض والتنظيم، وهى مدخلات العملية الإنتاجية التى تمتزج مع بعضها لغرض إنتاج السلع أو الخدمات بمستويات كمية ونوعية معينة.

3 ـ **يهدف المنتج فى النظام الإقتصادى الرأسمالى إلى تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح من خلال الفرق بين إيراداته (بعد بيعه لإنتاجه) وتكاليف الإنتاج فهو يحاول أن يصل إلى أقصى إيراد ممكن بأقل كلفة ليحقق أعلى ربح. أى أنه يحاول بهذه الطريقة أن يزيد أو *يعظم أرباحه*.**

4 ـ **يهدف المستهلك من إستهلاكه للسلع أو الخدمات أن يحصل على أعلى منفعة** ممكنة منها تحقق له أقصى إشباع ممكن فى ضوء دخله خلال الفترة الزمنية المحددة للإنفاق وبأقل ثمن ممكن. فهو يحاول أن يزيد من منفعة دخله فى حصوله على وحدات إضافية من المنفعة بنفس مستوى الدخل أى أنه ***يعظم منفعته*** فى حدود إمكانياته.

5 ـ يرتبط حجم الإنتاج كما ونوعا بعلاقة سلبية مع العناصر الداخلة بالعملية الإنتاجية وهى عناصر الإنتاج فإن عملية تغير أحد أو جميع هذه العناصر سيؤدى بالضرورة إلى إحداث تغير فى حجم الإنتاج أو نوعه أى أن الإنتاج متغير تابع يتغير بدلالة عناصر الإنتاج أو بتغيرها التى تعتبر متغيرات مستقلة. ويسمى ذلك ***بدالة الإنتاج***. وتعتبر دالة الإنتاج من الأدوات الإقتصادية المهمة جدا فى تحليل أو تقييم كفاءة أداء الوحدات الإقتصادية ومعرفة قدرتها فى إستخدامها لعناصر الإنتاج.

6 ـ تقوم فكرة ***دالة الإستهلاك*** على سلوك المستهلك الذى يستند على تعظيم المنفعة عند إستهلاك السلع والخدمات عند سعر معين لها وفى حدود إمكانياته المتمثلة بالدخل وتأثير العوامل الأخرى أو ثباتها خلال فترة زمنية معينة فإن دالة الإستهلاك تبين العلاقة بين الطلب على السلعة وثمنها فى حالة ثبات العوامل الأخرى أو العلاقة بين الطلب وثمن السلعة وأثر العوامل

الأخرى فى حالة تغيرها وهى (الدخل ، أسعار السلع البديلة والمكملة ، ذوق وتفضيلات المستهلك) فإن الطلب لغرض الإستهلاك فى هذه الحالة متغير تابع لهذه العوامل التى تعتبر متغيرات مستقلة وتتغير بدلالتها.

أما دالة الإنتاج فتعبر عن سلوك المنتج فى تحديد المستويات الكمية أو النوعية للإنتاج ... ويمكنك مراجعة الفقرة (5) أعلاه.

السؤال الثانى:

يستند مبدأ الغلة المتناقصة على التغيرات المادية الحاصلة فى الإنتاج من خلال التغيرات التى تحصل فى أحد عناصر الإنتاج، إستخدم بيانات الجدول التالى فى توضيح هذا المبدأ محددا المراحل الثلاثة لتزايد وتناقص الغلة بالرسم.

عنصر العمل	الناتج الكلى
0	0
1	100
2	230
3	370
4	490
5	570
6	610
7	650
8	650
9	620
10	580

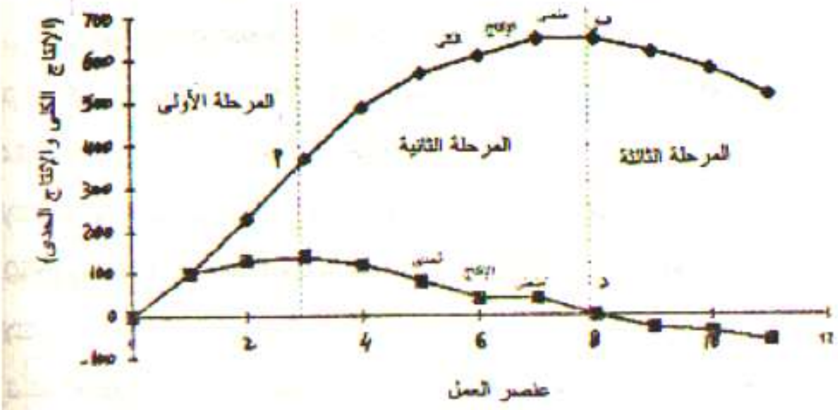
الجواب:

عند إضافة وحدات متساوية من عنصر العمل إلى العملية الإنتاجية تؤدى إلى إحداث زيادات فى كمية الإنتاج وتكون إنتاجية العامل المضاف أعلى من إنتاجية الذى قبله أى أن مقدار ما يضيفه سيكون أكبر فلو لاحظنا تطور الناتج الحدى المشتق من الجدول نرى أنه يزداد بشكل متصاعد حتى العامل الثالث الذى يمثل أعلى إنتاجية ممكنة بالقياس إلى العاملين الذين قبله أو بعده حيث يبلغ الإنتاج الحدى عنده (140) وحدة ويمثل ذلك بالمرحلة الأولى وهى التزايد المتصاعد للإنتاج.

عنصر العمل	الناتج الكلى		الناتج الحدى
1	100	المرحلة الأولى	100
2	230		130
3	370		140
4	490	المرحلة الثانية	120
5	570		80
6	610		40
7	650		40
8	650		0
9	620	المرحلة الثالثة	-30
10	580		-40
11	520		-60

وعند العامل الرابع يبدأ الإنتاج الحدى بالتناقص حيث تنخفض إنتاجية العامل الرابع بالقياس إلى العامل الثالث وإنتاجية العامل الخامس بالقياس إلى العامل الرابع وهكذا حتى العامل الثامن الذى تصل إنتاجيته إلى الصفر.

وفى هذه المرحلة وهى الثانية يتزايد الإنتاج الكلى أيضا لكن ان هذا التزايد يكون بشكل متناقص (زيادات متناقصة) أى أن معدل الزيادة يتناقص بشكل تدريجى حتى يكون مقدار ما يضيفه العامل الثامن مساويا للصفر أى أن الإنتاجية الحدية تساوى صفرا وعندها يكون قد بلغ الإنتاج أعلى مستوى له وهو (650) وحدة وأن أية إضافة لوحدات أخرى من عنصر العمل فى العملية الإنتاجية ستؤدى إلى تخفيض الحجم الكلى للإنتاج وتكون الإنتاجية الحدية سالبة وتستمر الإنتاجية الحدية بالإنخفاض المستمر كلما تضاف وحدات أخرى من عنصر العمل وهذا ما يسمى بالمرحلة الثالثة فى قانون تناقص الغلة. فعند العمال التاسع يقل الانتاج الحدى إلى (-30) والعامل العاشر إلى (-40) وهكذا اى يكون التناقص متزايدا.



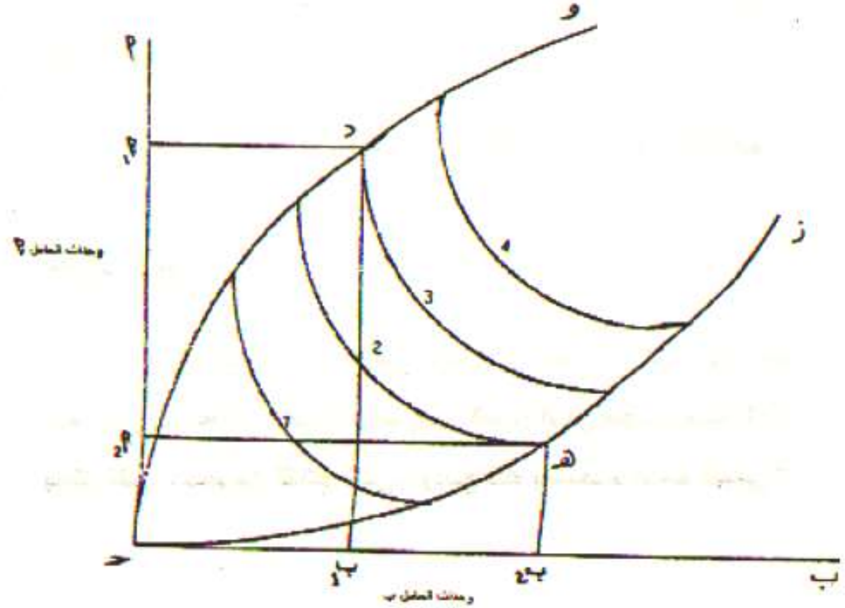
وفى الرسم البيانى نلاحظ نقطة (أ) تمثل أعلى زيادة يحققها عنصر العمل الثالث أى أن المسافة (0 أ) تمثل المرحلة الأولة وهى التزايد المتصاعد زيكون أيضا عندها أعلى مستوى من الإنتاجية الحدية يمكن الوصول إليها فى نقطة (جـ).

ويتزايد الإنتاج بعد نقطة (أ) بمعدلات متناقصة (المسافة أ ب) على منحنى الناتج الكلى حيث يبدأ الإنتاج الحدى بالتناقص (المسافة جـ د) على منحنى الإنتاج الحدى حتى يصل إلى أدنى مستوى له فى النقطى (د) حيث يكون مساويا للصفر، عندها يبلغ الناتج الكلى أعلى مستوى له فى النقطة (ب). وبعد النقطة (د) نلاحظ أن منحنى الناتج الحدى يتجه سالبا حيث يبدأ

أيضا بعد النقطة (ب) إنخفاض الناتج الكلى، ويسمى هذا بالمرحلة الثالثة من قانون تناقص الغلة.

السؤال الثالث:

الرسم البيانى التالى يمثل منحنيات الناتج المتساوى التى يستطيع المنتج عندها التوليف بين عنصرين من عناصر الإنتاج ليحقق نفس المستوى من الإنتاج، بين بإختصار الحالات التالية الموضحة فى هذا الرسم:



1 - المنحنى رقم (1) الذى يقترب من نقطة الأصل.

2 - نقطة د على المنحنى رقم (3).

3 - نقطة هـ على المنحنى رقم (2).

4 - إنحدار المنحنيات (1 و 2 و 3 و 4) من الشمال الغربى نحو الجنوب الشرقى.

5 - وجود أكثر من منحنى واحد للإنتاج المتساوى.

6 - ماهو أكبر منحنى منها ولماذا.

7 - المنحنى جـ و والمنحنى جـ ز.

الجواب:

يمكنك مراجعة الرسم البيانى رقم (40) حيث ستجد حلا مشابها

السؤال الرابع:

يعرف المعدل الحدى الفنى للإحلال بين عوامل الإنتاج بأنه (مقدار التغير فى أحد عوامل الإنتاج عندما يتغير العامل الأخر منهما بنسبة 1٪ وبما يحقق نفس الحجم من الناتج الكلى.) وضح ذلك بإستخدام الرسم البيانى ؟

الجواب:

راجع الرسم البيانى رقم (41) والشروحات الخاصة بـه علـى أن تحاول بمفردك رسم منحنيات الناتج المتساوى وتحديد مسافات الإحلال الحدى بين العاملين اللذين ستستخدمهما لهذا الغرض.

السؤال الخامس:

أثبت رياضيا بأن ميل منحنى الناتج المتساوى سالبا عند القيام بعملية الإحلال بين عوامل الإنتاج ولماذا ؟

الجواب:

راجع المعادلات الرياضية الخاصة بالرسم البيانى رقم (41).

السؤال السادس:

ماالمقصود بخط النفقة المتساوية ؟ وضح ذلك مستخدما الرسم البيانى ؟

الجواب:

يبين خط النفقة المتساوية قيام المنتج فى حالة إستخدامه لعاملين من عوامل الإنتاج وقيامه فى المفاضلة بينهما فإنه يستطيع توجيه كل نفقاته نحو أحد هذين العاملين مقابل لا شئ نحو العامل الاخر وعليه فأنه سيحصل على مقدار معين من العامل الأول مقابل لا شئ من العامل الثانى أو قيامه بالحصول على هذين العاملين ضمن حجم نفقاته ويقوم بالتوليف فيما بينهما ليحصل على كميتين محدودتين منهما ليعطيا له نفس المستوى من الناتج الكلى وعملية التوصيل بين هاتين الكميتين من كلا العاملين بخط يربط بينهما ويسمى هذا الخط بخط النفقة المتساوية. حيث تمثل جميع النقاط الواقعة عليه بمنحنى الإنتاج الكلى.

ويمكنك مراجعة الرسم البيانى رقم (42) حيث ستجد توضيحا بيانيا لهذه الفكرة.

السؤال السابع:

بين الكيفية التى يتمكن فيها المنتج من تحقيق توازنه الإنتاجى بين طلبه على عوامل الإنتاج وإنتاجياتها الحدية عند المقارنة فيما بينها وتحديد خط نطاق الإنتاج ؟

الجواب :

راجع الرسم البيانى رقم (43) والشروح التفصيلية له.

السؤال الثامن:

وضح بإختصار معنى المصطلحات الإقتصادية التالية:

1 - نفقة الإختيار.
2 - النفقات النقدية.
3 - النفقات الصريحة.
4 - النفقات الضمنية.
5 - الربح الإقتصادى.
6 - الربح المحاسبى.
7 - دالة النفقة.

الجواب:

راجع المبحث الثالث - نفقات الإنتاج

السؤال التاسع:

بين بوضوح العلاقة بين الفترة الزمنية ونوع نفقات الإنتاج ؟

الجـواب:

أن طول أو قصر الفترة الزمنية له تأثير مهم على نفقات الإنتاج – وتقسم النفقات إلى قسمين حسب الفترة الزمنية وهى:

1 – نفقات قصيرة الأجل خلال الفترة الزمنية القصيرة عندما تكون خلالها جل خلال الفترة الزمنية القصيرة عندما تكون خلالها المنشأة غيرقادرة على إجراء التعديلات فى طاقاتها الإنتاجية إلا فى أضيق الحدود. حيث أن مرونة عوامل الإنتاج ستكون صعبة وغير ممكنة وبالأخص الآلات والمكائن أو الفن الإنتاجى وتسمى هذه النفقات بالنفقات الثابتة وهى لا تتغير حتى إذا تغير حجم الإنتاج طالما أن المنشأة بوضع إنتاجى مستمر وتتحملها المنشأة حتى وإن كان مستوى الإنتاج مساويا للصفر.

2 – نفقات طويلة الأجل وترتبط بالفترة الزمنية الطويلة – فكلما طالت الفترة الزمنية تكون مرونة عوامل الإنتاج ممكنة وبالتالى تصبح جميع هذه العوامل فى حالة يمكن التغيير فيها أو التحكم فيها وعليه تتحول جميع الثوابت إلى متغيرات أى ستكون النفقات متغيرة ضمن المنظور الزمنى الطويل.

السؤال العاشر:

وضح بالرسم البيانى عملية تحديد النفقات الثابتة خلال الفترة الزمنية القصيرة ؟

الجـواب:

راجع الجدول رقم (9) والرسم البيانى رقم (44) الذى يعتمد على هذا الجدول والشروحات التفصيلية لذلك ؟

السؤال الحادى عشر:

وضح بالرسم البيانى عملية تحديد النفقات الثابتة خلال الفترة الزمنية الطويلة ؟

الجـواب:

راجع الرسم البيانى رقم (46) وشروحاته.

السؤال الثانى عشر:

بين العلاقات الإقتصادية بين المصطلحات التالية وآثارها فى تحديد مستويات الإنتاج ؟

1 - الإيراد الكلى دالة للإنتاج الكلى.

2 - الإيراد المتوسط وعلاقته مع الإيراد الكلى وحجم الإنتاج.

3 - الإيراد الحدى وتحقيق نقطة التعادل للمنشأة.

4 - الإيراد الحدى والنقطة الحدية.

الجـواب:

راجع المبحث الرابع / إيرادات الإنتاج.

الفصل الخامس

نظرية ونماذج الأسواق

ترتبط نظرية الأسواق بالوحدة الإنتاجية أو المشروع، وأن الهدف الرئيسي من التحليل في نظرية الأسواق هو تقديم تفسير للكيفية التي يتحدد بها ثمن المنتجات التي يبيعها المشروع وكذلك حجم او كمية هذه المنتجات في ظل نظام السوق.

كما أن هذا التحديد يعتمد على طبيعة ونوع هيكل أو بنية السوق الذي تتصف به العملية الإنتاجية المعينة من حيث تنظيم المشاركين في السوق من مشترين وبائعين. ومن اهم تصنيفات هيكل السوق هي :

1 - المنافسة التامة.

2 - المنافسة الاحتكارية.

3 - الإحتكار.

4 - إحتكار القلة.

ومن خلال دراسة هذه التصنيفات يمكن معرفة أثر السوق على إيرادات ومستويات الإنتاج للمنشآت الإنتاجية. حيث يعبر السوق عن المكان الذى يلتقى فيه البائعون والمشترون لبيع وشراء السلع والخدمات فى اثمان معينة أو قد يكون السوق عبارة عن مجموعة من العلاقات المتبادلة بين البائعين والمشترين والذين تتلاقى رغباتهم فى تبادل سلعة أو خدمة معينة من خلال عرضها وطلبها على وجه التحديد.

ومن هذا يتضح أن السوق غير محدود فى منطقة صغيرة فتتباين سعة السوق لأسباب عديدة فقد تكون السوق من السعة بحيث تشمل الدولة بكاملها أو قد تمتد إلى خارج الدولة حسب نوعية وطبيعة السلعة التى يتم تبادلها فمثلا أن سوق الفواكة قد لا يحتاج إلى مكان بسعة كبيرة فإنه ينحصر فى منطقة لا تتجاوز عدة امتار أو أن سوق السيارات قد يمتد على مستوى الدولة بكاملها أو خارجها وهكذا والمهم هو إلتقاء رغبات البائعين والمشترين فى تحديد ثمن السلعة وكميتها.

وعموما هنالك خصائص عامة تستخدم كقاعدة للتمييز بين مختلف الأسواق وهى:

(1) من حيث عدد البائعين والمشترين.

(2) مدى تجانس الناتج الذى تنتجه المنشآت.

(3) مدى سهولة الدخول أو الخروج فى العملية الإنتاجية.

(4) كمية المعلومات التى تمتلكها كل منشأة حول العوامل المؤثرة على عملياتها الإنتاجية.

المبحث الأول

سوق المنافسة التامة

تتجسد المنافسة من خلال التنافس بين المنشآت الإنتاجية التى تقوم بإنتاج منتوج متجانس معين فتحاول كل منها ببيع أكبر كمية من منتوجها وإقصاء المنشآت الأخرى التى تعرض نفس المنتوج. فتستخدم لهذا الغرض طرقا تعتمد منها على جودة المنتوج ونوعيته ومدى ملائمته للمنطقة وأذواق المستهلكين فيها. وكذلك طريقة الإعلان عنه والثمن يمارسان دورا هاما فى جذب المستهلكين.

كما أن إستقلالية القرار والتنافس من المقومات الأساسية لعملية المنافسة والذى يحدم بالنتيجة المستهلكين لأن البائعين يقعون تحت ضغط شديد لتعهدهم بتقديم ما يفضله المستهلكون، وأن المنتجين الذين يقدمون نوعية رديئة بسعر مرتفع يجدون أن مستهلكيهم قد تحاولوا إلى منافسيهم. وهذا مما يدفعهم للعمل بكفاءة وتجنيب الفقد أو التبديد.

كما تعمل المنافسة بهذه الطريقة على التخلص من غير الأكفاء الذين ليس بمقدورهم تزويد المستهلكين بالنوعية الجيدة من السلع عند سعر منخفض ويتطلب ذلك أيضا مواكبة وتبنى الطرق المتنوعة بسرعة وأختيار الفن الإنتاجى الذى ينسجم مع طموحات السوق لكى يكون قادرا على أجتياز إختبار المنافسة. فالمنافسة تجبر المنتجين على تحقيق رغبات المستهلكين والقيام بذلك بأقل مستوى ممكن من النفقة لأجل تحقيق أعلى ربح ممكن.

وتقتضى المنافسة التامة توفر الشروط التالية فى السوق :

1 – وجود عدد كبير جدا من البائعين والمشترين وكل منهم يكون نسبة صغيرة إلى مجموع السوق ولا يتمكن أى منها من التأثير على فعاليات السوق، أى أن تأثير أى منهم على حجم الإنتاج وثمن السلعة سوف يكون صفرا ومثال ذلك تأثير مزارع قمح واحد على سوق القمح فى الدولة التى قد يصل فيها المزارعين إلى عشرات الألاف.

2 – قيام كل المنشآت بالسوق بأنتاج سلع متجانسة، فإن السلعة التى تنتجها المنشأة (أ) متجانسة تماما مع السلعة التى تنتجها المنشأة (ب) وكل المنشآت الأخرى. وهذا الأفتراض يسقط جميع صور المنافسة غير السعرية القائمة على الأعلانات وأفضلية الموقع وأختلاف النوعية وغيرها حيث لا فرق بين نوعية هذه المنتوجات فكلها تحمل نفس الخصائص والمواصفات وغير مميزة فى نظر المستهلك.

3 – إنتقال عناصر الإنتاج من وإلى العملية الإنتاجية بحرية تامة فى سوق المنافسة التامة. وهذا يعنى بأن عناصر الإنتاج الإضافية قد تنجذب إلى بعض العمليات الإنتاجية التى تتوفر فيها الحوافز الإقتصادية اللازمة. كما أن إنتقال عناصر الإنتاج إلى عمليات إنتاجية أخرى قد يكون على شكل منشآت جديدة تدخل الإنتاج مما يزيد المنشأت الإنتاجية ذات نفس المنتوج مما يؤدى إلى زيادة الناتج الكلى منه. كذلك يكون إنتقال عناصر الإنتاج إلى خارج أى عدد المنشأت الموجودة فى العملية الإنتاجية سيقل أو يقل إنتاجها. وفى كلا الحالتين سيقل الإنتاج. وهذا ما يشار إليه بقابلية الموارد على الحركة التامة أو الإنتقال لغرض أستعمالها فى العمليات الإنتاجية وتتجسد هذه الحالة فى

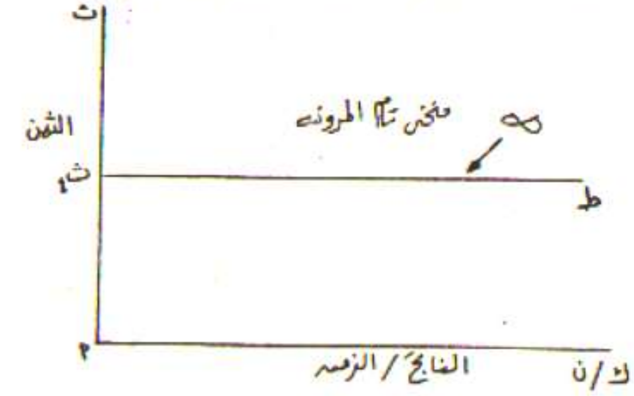
الموارد البشرية أكثر من غيرها نسبيا فى عناصر الإنتاج الأخرى فى مرونة أنتقالها.

ولما كانت المنشأة التنافسية الفردية تنتج قدرا محدودا من الناتج بالقياس إلى الحجم الكلى فى السوق – لذلك فأنها غير قادرة فى التأثير على سعر السوق وعليها أن تقبل بالسعر السائد فى السوق عند بيعها لإنتاجها أى ان السعر يفرض عليها من الخارج لأنها يجب أن تلتزم بقبول سعر السوق حتى تستطيع أن تبيع. فإذا قام البائع فى سوق المنافسة التامة بتحديد سعر أعلى من مستوى سعر السوق فإن المستهلكين سوف يشترون من غيرة من البائعين.

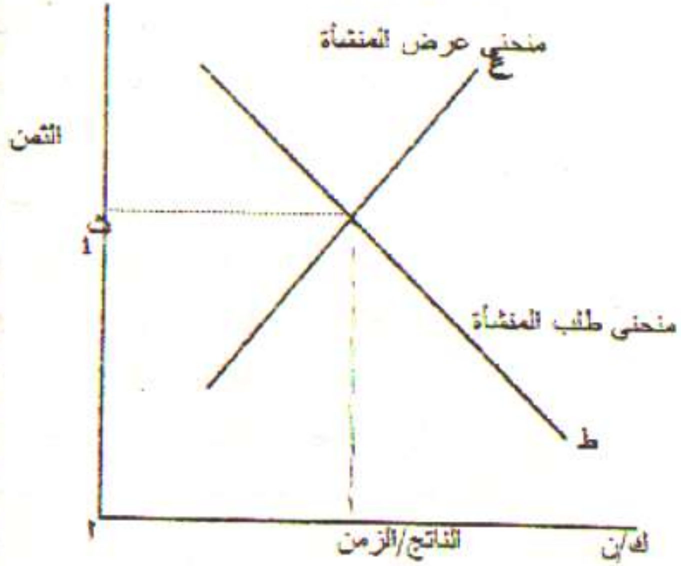
ويتحقق توازن المنشأة فى الأجل القصير فى سوق المنافسة التامة من خلال أخذها للثمن التوازنى المتحقق فى هذا السوق والذى تحدد فى ضوء تعادل توى العرض والطلب، كما هو وتبيع أية كمية من السلعة التى تنتجها بذلك الثمن. فمثلا إذا تحدد سعر القمح فى يوم من الأيام، فإن منتج القمح الذى جلب قمحه إلى السوق فى ذلك اليوم يجب أن يقبل بسعر السوق وعند عدم موافقته فأنه سوف لا يبيع أية كمية منه. فإذا قام بتحديد ثمن أعلى من مستوى ثمن السوق فإن المستهلكين سوف يتحولون فى شرائهم إلى غيره من البائعين فلماذا يدفع ثمنا مرتفعا فى حين تتوفر نفس السلعة لدى بائع أخر وبثمن أقل؟

ولكن تستطيع المنشأة أن تخفض ثمن سلعتها، لكن لما كانت هذه المنشأة صغيرة بالنسبة إلى الحجم الكلى للسوق فيمكنها بيع كل ما ترغب فى بيعه عند ثمن السوق، فإن تخفيض الثمن سوف يقلل الإيرادات. ولذلك فإن المنشأت التى تعمل فى سوق المنافسة التامة تواجه بطلب تام المرونة على سلعها مثلما موضح فى الرسم البيانى رقم (49) حيث إنها عند ثمن السوق يجب

عليها أن تبيع سلعتها أى عند النقطة (ث$_1$) وبأية كمية ترغبها. ويتحدد توازنها من خلال العلاقة بين قوى السوق (أنظر الرسم البيانى رقم 50) .



رسم بيانى رقم (49)



رسم بيانى رقم (50)

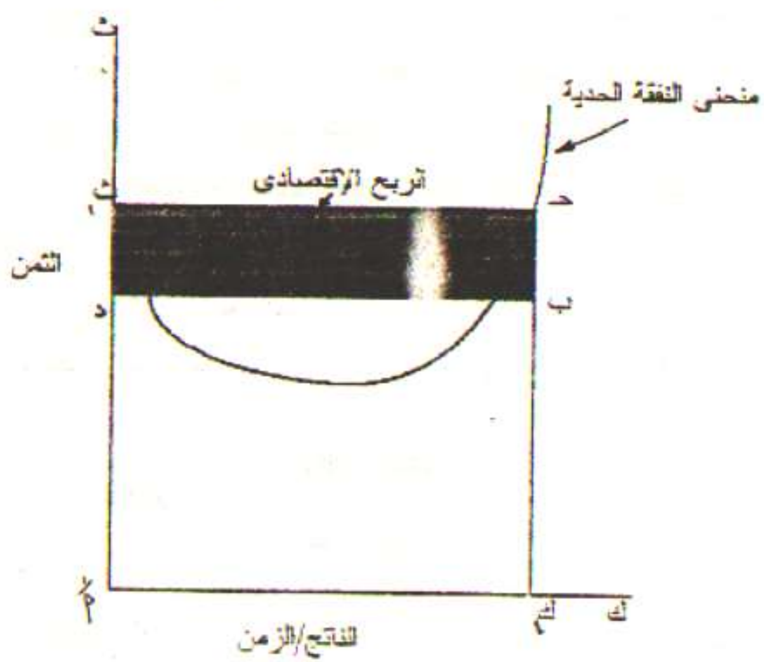
ويعتمد قرار المنشأة الإنتاجى على مقارنة المنافع بالتكاليف وأنها تستمر بالإنتاج طالما إنها تحقق إيرادات إضافية لإنتاجها وحدات إضافية وهذه الإيرادات الحدية هى أكبر من تكاليفها الحدية. لكن مثلما ذكرنا سابقا من خلال قانون تناقص الغلة الحدية، فإن تكاليف المنشأة الحدية سوف تتزايد عند مستوى معين من الإنتاج وبالتالى تكون الزيادات فى الإنتاج ذات مردودات سلبية بعد هذا المستوى حيث تكون تكاليفه الحدية من إيراداته الحدية. ويمكن التعبير عن الإيرادات الحدية رياضيا من خلال :

$$\text{الإيراد الحدى} = \frac{\Delta\ \text{الإيراد الكلى}}{\Delta\ \text{الإنتاج}}$$

فإن المنشأة فى سوق المنافسة التامة تتوسع فى إنتاجها خلال المدى القصير حتى يتساوى إيرادها الحدى تماما مع نفقاتها الحدية فهى فى ضوء ذلك تعمل على تعظيم أرباحها.

وطالما أن الثمن يفوق النفقات الحدية فإن الإيراد سوف يتزايد بقدر أكثر من النفقات كلما تم التوسع فى الناتج.

وسيتزايد الربح كلما تم التوسع فى الإنتاج طالما ان الثمن يفوق النفقات الحدية حتى يصل حدة الأقصى. عندما يكون الثمن = الإيراد الحدى = النفقة الحدية عند مستوى معين فى الإنتاج. لاحظ الرسم البيانى رقم (51).



رسم بيانى رقم (51)

حيث أن المساحة (أ $ك_1$ جـ $ث_1$) تعنى الإيـرادات الكلية للمنشأة وأن المساحة (أ $ك_1$ ب د) تعنى النفقات الكلية للإنتاج وعليه فإن الربح الإقتصادى للمنشأة فى المساحة المحصورة وهى (ب حـ $ث_1$ د) وهـو يعبر عن الإيرادات الكلية مطروحا منها نفقات الإنتاج الكلية. كما ان النقطة (حـ) تمثل أعلى نقطة على منحنى النفقة الكلية يستطيع أن يصل إليهـا المنتج أو المنشأة بـأقصى ربح ممكن حيث أن النقاط التى تقع بعدها على هذا المنحنى وبثبات ثمن السوق عند

النقطة ($ث_1$) يعنى زيادة النفقات الحدية بشكل يفوق الأرباح الحدية وبالتالى ستحقق المنشأة الخسارة وعليه لابد أن تتوقف فى النقطة (حـ).

كما لابد من الإشارة أن أية مساحة تكـون أصغـر مـن المسـاحة (أ $ك_1$ ب د) فأنها تعنى زيادة النفقات الحدية على الإيـرادات الحديـة أى أن الإيرادات فى هذا الحجم من الإنتاج عند النقطة ($ك_1$) ستكون أقل من نفقات الإنتاج وعليه فإن المنتج لابد وأن يقوم بزيادة أنتاجه فى هذه المرحلة لغرض الخروج من حالة الخسارة نحو تحقيق الربح حيث فى ظل هذا الحجم تكون العملية الإنتاجية غير أقتصادية.

فلو افترضنا الجدول الإنتاجى (رقـم 10) للمنشـأة (س) نلاحـظ أن المنشأة تحقق خسارة حتى الوحدة العاشـرة حيث أن حجم الإنتاج غير مجزى إقتصاديا فإن النفقات الكلية تفوق الإيرادات الكلية، وكلما تضاف وحدة جديدة للإنتاج كلما يؤدى ذلك إلى زيادة فى الإيرادات بمعدل أكبر ممـا تتحمله المنشـأة من نفقات لأنتاج هذه الوحدة الإضافية حيث يلاحظ إنخفاض حجم النفقة الحدية كلما زاد الإنتاج حتى الوحدة العاشرة مما يؤدى إلى تقليل الخسارة وهذه هى المرحلة الإنتاجية الأولى.

أما المرحلة الثانية وهى إنتقال المنشأة إلى حالة تحقيق الأرباح من خلال زيادة إيراداتها الكلية على نفقاتها الكلية بعد الوحدة العاشرة وفيها تكون النفقة الحدية قد وصلت إلى أقل مـا يمكن تبدأ بعدها بالأرتفاع من جديد كلما أنتجت المنشأة وحدة إضافية أخرى حتى يصل الربح أعلى مـا يمكن وهو عند الوحدة الخامسة عشر أى أعظم ربح ممكن.

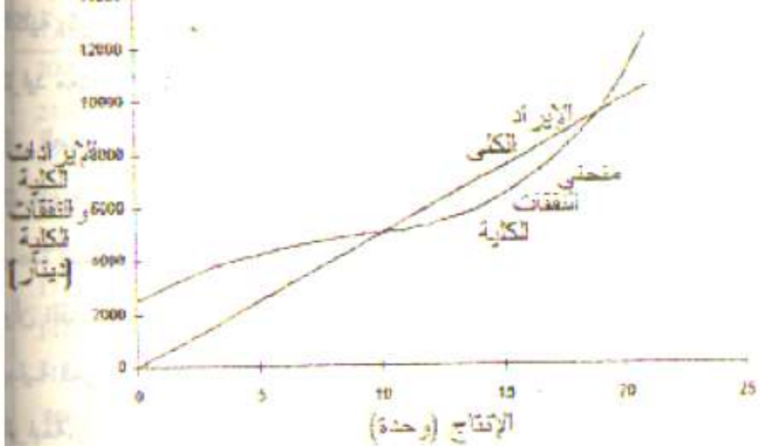
المرحلة	1 الناتج وحدة	2 الإيراد الكلى (دينار)	3 النفقات الكلية (دينار)	4 الإيراد الحدى (دينار)	5 النفقات الحدية (دينار)	6 الربح (دينار)
	0	0	2500	0	0	2000 -
	1	5 00	2980	500	480	2480 -
	2	10 00	3375	500	395	2375 -
	3	15 00	3725	500	350	2225 -
المرحلة	4	20 00	4025	500	300	2025 -
الأولى	5	25 00	4275	500	250	1775 -
	6	30 00	4475	500	200	1475 -
	7	35 00	4650	500	175	1150 -
	8	40 00	4800	500	150	800 -
	9	45 00	4925	500	125	425 -
	10	50 00	5025	500	100	25 -
	11	55 00	5150	500	125	350
المرحلة	12	60 00	5325	500	175	675
الثانية	13	65 00	5575	500	250	925
	14	70 00	5925	500	350	1075
	15	75 00	6400	500	475	1100
	16	80 00	7000	500	600	1000
المرحلة	17	85 00	7725	500	725	775
الثالثة	18	90 00	8550	500	825	450
	19	95 00	9500	500	950	0
المرحلة	20	100 00	10800	500	1300	800 -
الرابعة	21	105 00	12500	500	1700	2000 -

جدول رقم (10) مثال يوضح عملية تعظيم الربح للمنتج فى المنافسة التامة

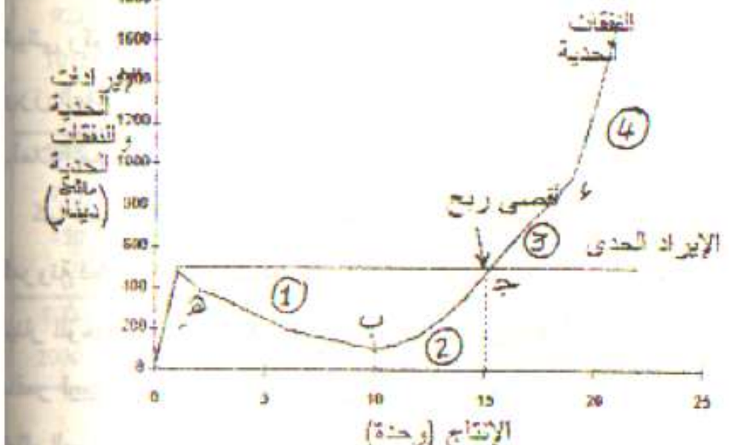
أما المرحلة الثالثة والتى تبدأ عندما يـأخذ مسـتوى التغير فـى النفقات الكلية يكون أعلى مما هو عليه فى مستوى التغير بحجم الإيرادات الكلية وكذلك تزايد معدلات النفقة الحدية الأمر الذى يؤدى إلى تقليل أرباح المنشاة حتى تصـل إلى الصفر عند الوحدة التاسـعة عشـر فيمـا لـو أستمرت المنشـأة بالإنتـاج حيث تتساوى عندها النفقات الكلية مـع اليرادات الكليـة. وأن أى أستمرار فـى إنتـاج وحدة إضافية أخرى سوف يؤدى إلى خسارة المنشأة بسبب إرتفاع نفقاتها الحدية وأن نفقات الإنتاج ستكون أكبر من إيراداتها الكلية وستعود بالضبط إلى ما يشابه بداية المرحلة الأولـى عندمـا كـان الإنتـاج مسـاويا للصفـر وهـذه هـى المرحلـة الرابعة.

وعـادة ان المنشـأة تبحـث عـن أعظـم ربـح ممكـن فـى ظـل شـروط المنافسة التامة فعليه فإنها لابد ان تتوقف عند الوحدة الخامسة عشر لابد أهدافها سوف تتحقق من هذه النقطة بالذات أى فى نهايـة المرحلـة الثانيـة. أنظـر الرسـم البيانى رقم (52) الذى يوضح منحنى الإيراد الكلى والذى يعبر عن خـط مسـتقيم ليبرز العلاقة الطردية بين حجم الإنتاج وإيراداتـه وكذلـك منحنـى النفقـات الكليـة بالعلاقة مع حجم الإنتاج.

كما لاحظ أيضا الرسم البيانى رقم (53) حيث يظهر فيه على شكل منحنى تام المرونة فعند أية وحدة إضافية من الإنتاج سيكون الإيراد الحدى ثابت عند (500) دينار للوحدة الواحدة. بالوقت الذى يظهر فيه منحنى النفقـات الحديـة علـى شـكل متقعر ليبين مراحل أرتفاع وإنخفاض النفقة الحدية لوحدات الإنتاج المختلفة حيث تمثل المسافة (هـ ب) المرحلة الأولى والمسافة (ب حـ) المرحلة الثانية والمسـافة (حـ د) المرحلة الثالثة وما بعد النقطة (د) هى المرحلة الرابعة والأخيرة.



رسم بيانى رقم (52)



رسم بيانى رقم (53)

وعليه نرى أن منحنى عرض المنشأة التنافسية فى السوق يتوقف على مستوى ثمن السوق وعلى مستوى النفقات الحدية لتغطية النفقات المتغيرة مثلما ذكرنا سابقا. أما عن إستجابة المنشأة للتغيرات التى تحدث فى الأجل القصير فى سوق المنافسة التامة والتى تؤدى إلى تخفيض أثمان سلعتها إلى مستوى أقل من نفقات إنتاجها الكلية المتوسطة فإن ذلك يعتمد على إيرادات المنشأة فى مبيعاتها خلال نفس الفترة وتوقعاتها عن المستقبل، وفى هذه الحالة سيكون أمامها ثلاثة أختيارات هى :

1 – يمكنها الأستمرار بالعمل فى الجل القصير.

2 – التوقف عن العمل بصفة مؤقتة.

3 – الإنسحاب من مجال العمل أو الأفلاس.

فإذا توقعت المنشأة أن ثمن السوق هو حالة مؤقتة، فإنها قد ترغب فى الأستمرار فى العمل فى الأجل القصير، ***طالما أنها قادرة على تغطية نفقاتها المتغيرة.***

وتتوقف المنشأة عن العمل تماما بصفة مؤقتة، فإنها تتحمل عبأ النفقات الثابتة طالما إنها لم تنسحب من مجال العمل. كما إنها قد لا تلجأ إلى تصفية ممتلكاتها عندما تتوقع تحسن ثمن السوق مستقبلا وتستمر بالإنتاج فى الأجل القصير حتى إذا تعرضت إلى خسائر.

لكن بشكل عام عندما تنخفض أثمان السلع إلى مستوى أقل من نفقات إنتاجها فيكون فى مثل هذه الظروف التوقف المؤقت عن العمل هو الأمر المفضل، فإذا أستمرت المنشأة فى الإنتاج خلال الأجل القصير فإن الخسائر التى تنشأ عن التشغيل تضاف إلى تلك الخسائر التى تنشأ عن النفقات الثابتة. وحتى

إذا توقعت زيادة ثمن السوق إلى الدرجة التى تجعلها قادرة على البقاء والإزدهار فى المستقبل فإنها تتوقف عن العمل فى الأجل القصير عندما ينخفض ثمن السوق إلى مستوى أقل من نفقاتها المتغيرة المتوسطة.

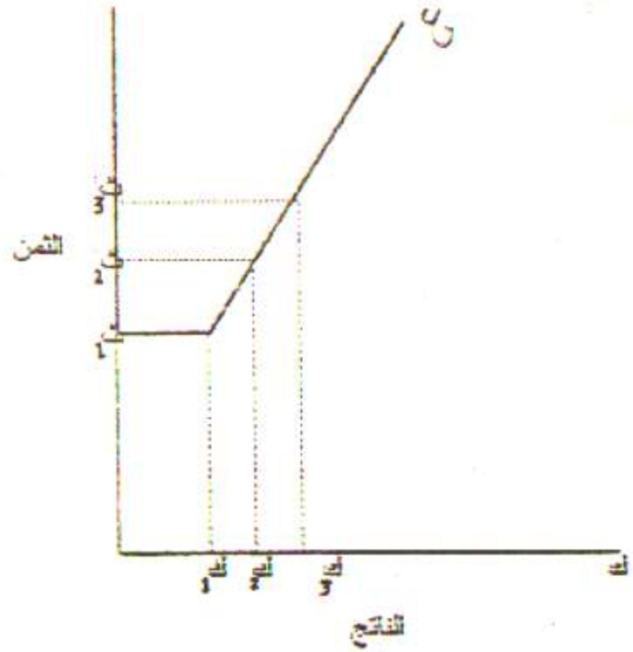
أما فيما يتعلق بالأختيار الثالث للمنشأة وهو الإنسحاب من مجال العمل فى الحال، فإنه إذا كانت الخسائر التى تنشأ عن النفقات الثابتة للمنشأة فإنه يمكن تجنبها إذا قامت المنشأة ببيع ممتلكاتها (أى الإنسحاب من العمل) فإذا لم تتوقع تغير ظروف السوق إلى الأحسن فإنها تفضل هذا الإختيار.

كما لابد من الإشارة إلى أن أرتفاع الأثمان وإستمرار ذلك يؤدى إلى التوسع فى الإنتاج على نحو كبير، طالما يرتفع الثمن عن النفقات المتغيرة المتوسطة فإن المنشأة تزيد من عرضها على طول منحنى نفقاتها الحدية والذى سيكون منحنى عرض المنشأة فى الأجل القصير.

أما ***منحنى عرض السوق فى الأجل القصير*** فهو يساوى إجمالى الكميات المعروضة من قبل المنشآت التى تقوم بإنتاج نفس المنتوج. وعلى ذلك يكون منحنى عرض السوق فى الأجل القصير هو عبارة عن المجموع الأفقى لمنحنيات النفقات الحدية (فوق مستوى النفقات المتغيرة المتوسطة) لكل المنشآت التى تنتج نفس المنتوج.

ولما كانت المنشآت الفردية تقوم بعرض كميات أكبر عند الأثمان المرتفعة فإن منحنى عرض السوق فى الأجل القصير سوف ينحدر إلى أعلى جهة اليمنى. لاحظ الرسم البيانى رقم (54) فعند إرتفاع ثمن السلعة فى $ث_1$ إلى $ث_2$ وإلى $ث_3$ فإن المنشآت الفردية تزيد من إنتاجها على طول نفقاتها الحدية، حيث أن المنشآت التنافسية الفردية تقوم بعرض كمية أكبر من الناتج كلما زاد

ثمن السوق، لذلك فإن الكمية المعروضة فى السوق ستزداد أيضا على أفتراض ثبات أثمان عناصر الإنتاج المستخدمة فى العمليات الإنتاجية خلال الفترة القصيرة. ويعمل منحنيا عرض وطلب السوق معا فى الأجل القصير على تحديد الثمن التوازنى للمنتوج الواحد حيث تعمل كل المنشآت على زيادة إنتاجها حتى ترتفع النفقات الحدية إلى مستوى ثمن السوق وتكون عندها المنشآت غير راغبة فى تغيير إنتاجها مثلما ذكرنا ذلك.



رسم بيانى رقم (54)

منحنى عرض السوق فى الجل القصير

أما عن ***توازن سوق المنافسة التامة في الاجل الطويل*** فان الأجل الطويل يعطي للمنشأت فرصة تغيير مستويات إنتاجها وقرار دخولها أو خروجها من العمليات الانتاجية وعليه فأن العمليات الانتاجية للمنشأت ذات المنتوج الواحد سوف تقوم بـاجراء تعديلات على طاقاتها الأنتاجية لان الاجل الطويل سوف يعطيها مرونة أكبر فى ذلك. وينتج عن ذلك زيادة أو نقص الإنتاج فى السوق.

كما أن التعادل بين الكميات المعروضة والكميات المطلوبة لتحقيق توازن المنشأت فى سوق المنافسة التامة قائم بالأساس على ضرورات تحقيق أعلى ربح ممكن لها ضمن المنظور الزمنى القصير وعندما يكون ذلك بإستطاعتها فإنه سيؤدى إلى :

1 – دخول منشأت جديدة إلى العملية الإنتاجية أملا فى تحقيق الربح لكون إنتاج هذا المنتوج سيكون ذا مردودات مقبولة بالقياس إلى المنتوجات الأخرى.

2 – قيام المنشأت التى تقوم بإنتاج هذا المنتوج فى التوسع بإنتاجها طالما أنها تحقق فائضا فى إيراداتها الحدية على نفقاتها الحدية.

أن هاتين الحالتين ستؤديان إلى زيادة عرض السلعة فى السوق التنافسى مما يقود إلى إنخفاض ثمنها.

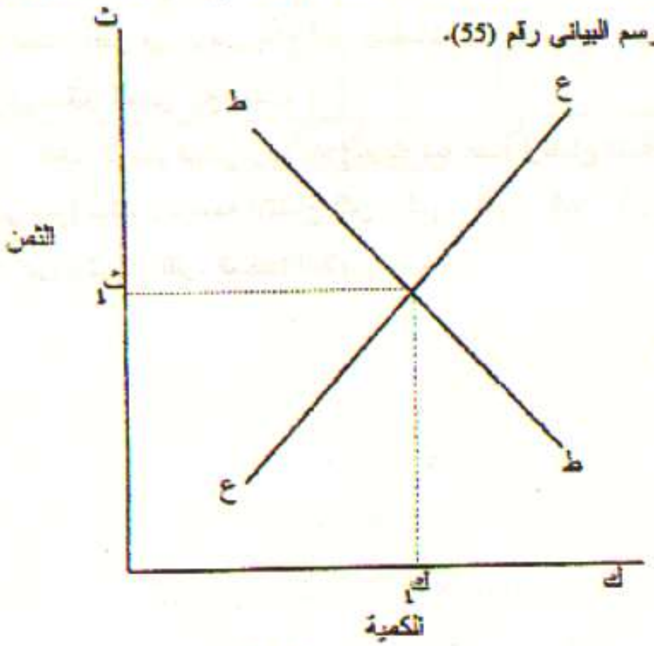
أما الحالة المعاكسة وهى عندما تواجه المنشأت الأقتصادية الخسائر الأقتصادية للأسباب التى ذكرناها قبلا والتى تكون عندها إيراداتها الحدية أقل من نفقاتها الحدية فإن ذلك سيؤدى إلى :

1 – خروج بعض المنشأت فى العملية الإنتاجية لكى لا تعرض نفسها إلى الخسائر.

2 – عزوف الإستثمارات الجديدة فى الدخول فى عمليات إنتاجية تقوم بأنتاج هذا المنتوج لعدم تحقيقه لأهدافها فى الإنتاج حيث ستتجه إلى إنتاج نوع أخر.

هاتان الحالتان ستؤديان إلى تقليل عرض السلع بالسوق مما يدفع بإرتفاع ثمنها.

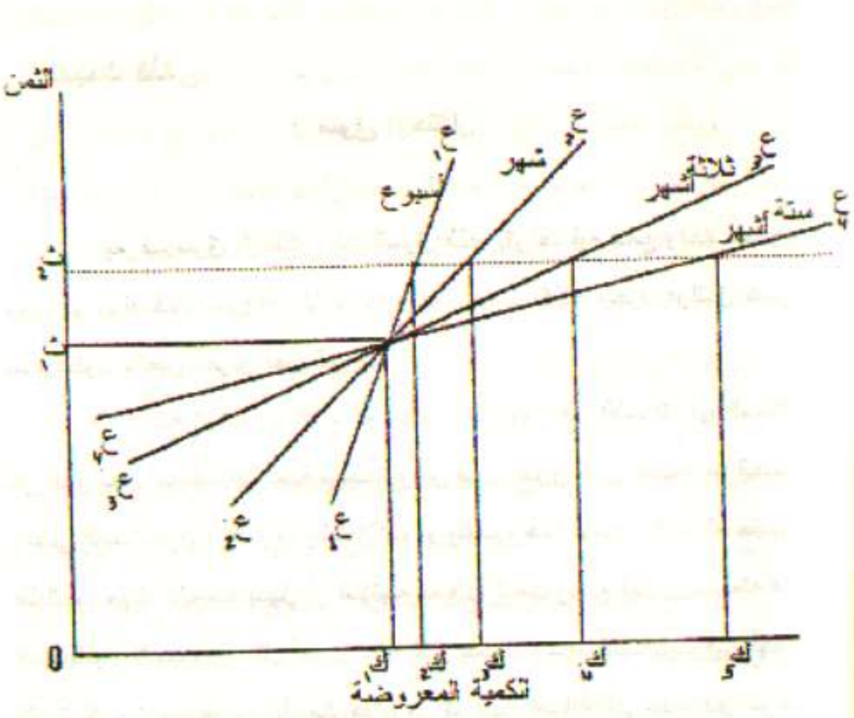
وهكذا تتم عملية التوازن فى عرض السوق التنافسى مع طلبه عند ثمن توازنى معين تتساوى فيه الكميات المعروضة مع الكميات المطلوبة منها. أنظر الرسم البيانى رقم (55).



رسم بيانى رقم (55)

كما لابد من الإشارة إلى أن منحنى عرض المنتجات أكثر مرونة خلال الفترة طويلة الأجل عنه للفترة القصيرة. فإن للوقت طبعا تأثير هام على إستجابة عرض المنتجين، فعندما يرتفع الثمن للسلعة (س) من (ث$_1$ إلى ث$_2$) فإن الإستجابة الفورية لعرض المنشأت تكون قليلة لأن توسع الأنتاج بسرعة سيكون مكلفا لدى مدة قصيرة جدا كأن تكون أسبوع واحد فإنها ستزيد إنتاجها فقط إلى (ك$_2$) وكلما طالت الفترة كلما يكون ذلك فرصة للإنتاج الأكبر وبنفقات أقل فعندما تكون شهر فإن هناك مرونة أكبر من السابق فى حجم ونفقات الإنتاج وكذلك عندما تكون ثلاثة أشهر فإن فرصة المنشأة ستكون أكبر فى تحقيق ذلك والأمر يكون أفضل بالطبع عندما تكون الفترة خلال ستة أشهر حيث تكون إستجابة المنشأة أعلى فى عرض إنتاج أكبر وبنفقات أقل والإستفادة من الثمن المرتفع فى تحقيق أقصى ربح ممكن.

أنظر الرسم البيانى رقم (56) حيث أنه عند إرتفاع الثمن من (ث$_1$ إلى ث$_2$) ستكون فرصة الإنتاج (ك$_2$ > ك$_1$ ، ك$_3$ > ك$_2$ ، ك$_4$ > ك$_3$ ، ك$_5$ > ك$_4$) إرتباطا بالفترة المحددة أعلاه.



رسم بيانى رقم (56)

المبحث الثانى

سوق الإحتكار

يعرف سوق الإحتكار بأنه السوق الذى يتواجد فيه بائع واحد لمنتوج معين ذو مواصفات معروفة ولا توجد له بدائل جيدة. كذلك وجود عوائق كبيرة تمنع دخول بائعين آخرين لهذا السوق.

والمنتج الواحد أو البائع الواحد فى هذا النوع فى الأسواق أى المحتكر هو الذى يمثل العملية الإنتاجية لوحدة وهو الذى يقرر ثمن السلعة أو الخدمة وعلى المستهلكين أن يقروا إستهلاكهم أو يكيفوه هذا الثمن وطبقا لمنحنيات طلباتهم. حيث لايوجد بديل أو إمكانية إحلال كامل بسلع أخرى لسلعته فإن المستهلكين لا يجدون بدائل أخرى عنها لكى يتحول طلبهم عنها فهم فى أحيان كثيرة يكونون مضطرين (بل مكرهين) فى شرائها. إضافة إلى ذلك فإن درجة الإحلال تعتمد أيضا على مقدار الإشباع الذى يتوقعه المستهلك فى السلعة بالمقارنة إلى السلعة المحتكرة، وكذلك تعتمد أيضا على قناعة المستهلك فى كون السلعة البديلة تحقق له نفس الغرض، فمثلا أن شركة الكهرباء أو الهاتف هى تمثل إحتكار لنوع معين فى السلعة أو الخدمة لا بديل لها فى شركات أخرى حيث إنها تفرض التعريفة التى تراها مناسبة بالنسبة لها وليس بالنسبة للمستهلك. كما أن هل الرسائل البريدية تعتبر بديلا للخدمة الهاتفية فى إنجاز الأعمال أو بالعكس وتحقق نفس الغرض أو ان التدفئة بالغاز الطبيعى أو الفحم هما بديلان للتدفئة الكهربائية، أو أن البدائل الأخرى للأضاءة الكهربائية مثل (مصابيح الغاز

والشمع والبطاريات) هى بدائل غير جيدة للطاقة الكهربائية. وعليه فإن ذلك يعتمد على نوع السلعة ومقدار الإشباع البديل الذى يمكن أن تحققه هذه السلع.

ويعتبر السوق إحتكاريا نتيجة لصعوبة دخول منافسين للمحتكر فى السوق. ومن اهم هذه الصعوبات هو ***نظام منح التراخيص*** من قبل الحكومة للأفراد أو للشركات لمزاولة مهنة أو إنتاج منتوج معين. حيث تضع الحكومة بعض الشروط القانونية المعقدة والصعبة أو تكون ذات تكاليف عالية مما يشكل عائقا أمام الراغبين فى الدخول إلى السوق وبالتالى يعزفون عنه.

كما أن حقوق الأبتكارات والأختراعات لا تمنح بشكل سهل عملية إستخدامها فى الإنتاج بل فى الغالب توجد ضمانات قانونية تمكن صاحب الإختراع إستخدامه لنفسه ولا تجيز إستخدامه من قبل أفراد أو شركات آخرين.

إن منح التراخيص والشروط القانونية وحقوق الأختراع كلها تسمى ***بالعوائق القانونية***.

كذلك أن ***كلفة المنتوج*** تمارس أثر فعال فى إحتكاره فى السوق وتكون عائق أمام دخول منتجين منافسين للشركة التى تقدم بإنتاجه، فإن حجم الإنتاج يساعد فى تقليل كلفته عندما يكون واسعا مثلما لاحظنا ذلك سابقا، فعندما ينتج المحتكر بكميات كبيرة فى السوق فإنه يستطيع أن يبيع بكلفة أقل (مستفيدا ما يسمى بوفورات الحجم) الأمر الذى يكون عائقا أمام شركات أقل حجما لأنها سوف تنتج بتكاليف أعلى لمحدودية إنتاجها حيث أنها ستفقد ميزة الإنتاج الكبير فى تخفيض كلف منتجاتها.

كما أن ***المورد الأساسى للعملية الإنتاجية*** مثل المواد الأولية الداخلة فيها، يعتبر عاملا مهما فى تكوين الإحتكار، فعندما تتحكم شركة معينة فى المادة

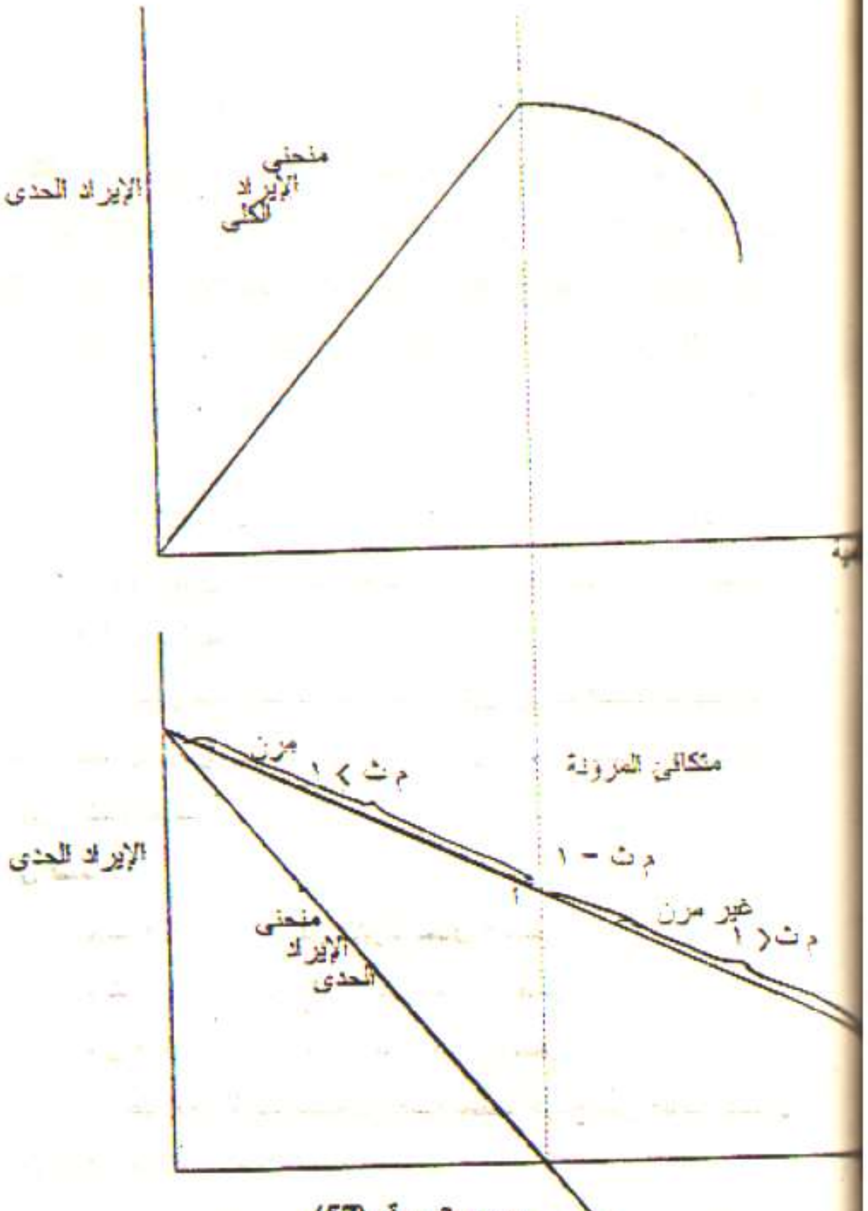
الأولية تستطيع عندما أن تدخل السوق بدون منافس وتفرض الأسعار التى تراها مناسبة. ومثال على ذلك شركة إنتاج الماس فى جنوب أفريقيا تمتلك غالبا حق التحكم فى مناجم الماس فى العالم فأنها تستطيع أن تمنع أية شركة فى دخول صناعة إنتاج الماس وذلك بفعل إحتكارها للمورد الأساسى. يضاف إلى ذلك أن أسعار السلع البديلة والمبيعات المحتملة من الإنتاج يمكن أن تكون عائق فى أمام الإحتكار فى تسويق إنتاجه.

ويستطيع المحتكر أن يزيد فى الكمية التى يبيعها عندما يقوم بتخفيض ثمن الوحدة الواحدة من سلعته وبالتالى يزداد إيراده الكلى، كذلك يستطيع المحتكر أن يزيد ثمن بيع الوحدة الواحدة فى السلعة ويزيد من إيراده الكلى لكن عليه أن يقبل بمبيعات أقل.

ولغرض توضيح ذلك لابد من دراسة منحنى الإيراد المتوسط والإيراد الحدى والإيراد الكلى.

يتجسد سلوك المنشأت الإحتكارية فى عملية تعظيم الربح، لذلك فإن طبيعة دوال التكاليف تعتبر واحدة فى جميع الهياكل السوقية، كما أن قانون النسب المتغيرة سارى المفعول، وأن منحنيات النفقة للوحدة الواحدة التى تأخذ شكل الحرف (U) ومنحنى النفقات الكلية الذى يرتبط به يمكن أن تتحد مع دوال إيرادات المحتكر لتحديد قرارات الثمن والناتج التى تعظم الربح فى ظل الظروف المختلفة.

وأن الرسم البيانى رقم (57) يبين العلاقة بين طلب المحتكر والإيراد الكلى، والإيراد المتوسط، والثمن والإيراد الحدى، والمرونة السعرية أو مرونة الثمن. وأن جميعها ممثلة بنفس الخط ذى الميل السالب.



رسم بيانى رقم (57)

وتبدأ الإيرادات من نقطة الأصل (فإذا كانت المبيعات صفرا فأن المنشأة لا تحقق أية إيرادات) ثم تزيد بمعدل متناقص حتى تبلغ حدها الأقصى ثم تأخذ فى التناقص. أما الإيراد الحدى الذى يقيس ميل الإيراد الكلى فإنه يبدأ من نقطة التقاطع الرأس كالطلب ثم يأخذ بالتناقص (أى أن معدل الزيادة فى الإيراد الكلى يتناقص) حتى يبلغ الصفر، ويكون سالبا بعد هذه النقطة ويلاحظ دائما أن الإيراد الحدى يقع دائما فى منتصف المسافة بين المحور الرأسى ومنحنى طلب المحتكر.

كما نلاحظ أيضا أن طلب المحتكر مرن (م ث > 1) فوق النقطة (أ) وغير مرن (م ن <1) تحت النقطة (أ) ومرونته تساوى واحد صحيح (م ث = 1) عند النقطة (أ).

ويعتبر طلب المحتكر مرنا عندما يكون إيراده الحدى موجبا وغير مرن عندما يكون إيراده الحدى سالبا ويساوى الواحد الصحيح عندما يكون الإيراد الحدى صفرا.

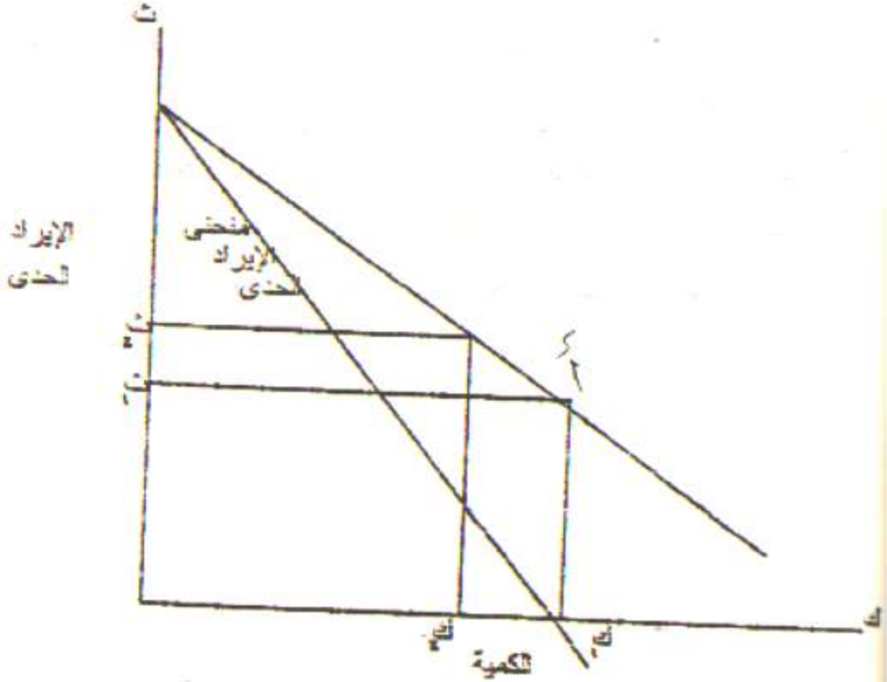
أى عندما :

م ث = 1	فإن الإيراد الحدى = صفر
م ث > 1	" " " > صفر
م ن < 1	" " " < صفر

وعليه فإن القاعدة العامة فى عملية تعظيم الربح هى عندما تتساوى الإيرادات الحدية مع النفقات الحدية.

ففى الأجل القصير يقوم المحتكر بإنتاج كمية ثابتة فى الإنتاج ولن تكن لديه الفرصة فى إجراء أية تغييرات فى هذه الكمية وعندها تكون النفقات قد

أنفقت جميعها ولذلك فإن النفقات الحدية تساوى صفر. وتقوم المنشأة بتعظيم الربح من خلال بيع الكمية من الناتج التى تكون عندها الحالة التى يتعادل فيها النفقات الحدية مع الصفر. وعند هذه الحالة تكون الإيرادات الكلية قد وصلت إلى أعظم مراحلها حيث يكون عندها الإيراد الحدى مساويا للصفر وخلال الفترة القصيرة هذه التى يقوم فيها المحتكر بتسويق إنتاجه، يتحدد الثمن فى الرسم البيانى (58) عند النقطة (أ) وفوق الكمية (ك1) من منحنى طلب



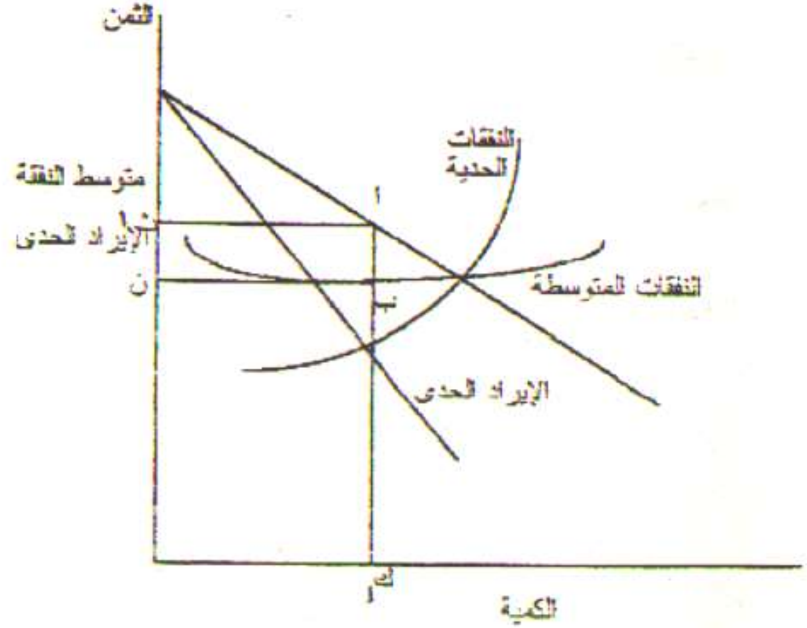
رسم بيانى رقم (58)

المحتكر، ويكون الثمن الذى يعظم الربح هو (ث$_1$). وإذا كان المخزون المنتج أقل من (ك$_1$) فمثلا يكون (ك$_2$) فإنه يجب أن يباع بالثمن المقابل لمنحنى الطلب (ث$_2$) حيث أن الثمن الذى يعظم الربح للمحتكر سيكون هو (ث$_2$).

وهناك ثلاثة حالات ممكنة تكون المنشأة فيها قادرة على تغيير بعض المدخلات بحيث تمثل منحنيات النفقات فى الأجل القصير أى هيكل النفقات للمحتكر. وتتحدد الكمية التى تعظم الربح (ك$_1$) بشرط تعادل الإيرادات الحدية مع النفقات الحدية عند الثمن (ث$_1$) مثلما ذكرنا وهذه الحالات هى :

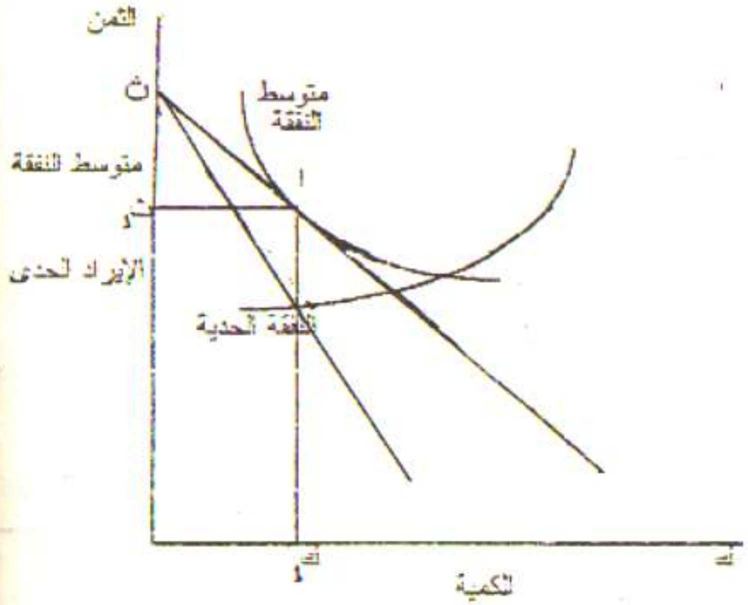
1 – عندما يكون الثمن أكبر فى متوسط النفقات عند حجم معين فى الإنتاج (ك$_1$) ولذلك فإن المحتكر سوف يحصل على الربح.

وأن مقدار الربح لكل وحدة سيكون (أ ب) أو المساحة الكلية للمستطيل (ن ث$_1$ أ ب) وسوف يستمر هذا الربح لكون المحتكر هو وحدة فى السوق وأن القيود على دخول منتجين آخرين موجودين ولذلك فلا أحد ينافسه. (أنظر الرسم البيانى 59).



رسم بيانى رقم (59)

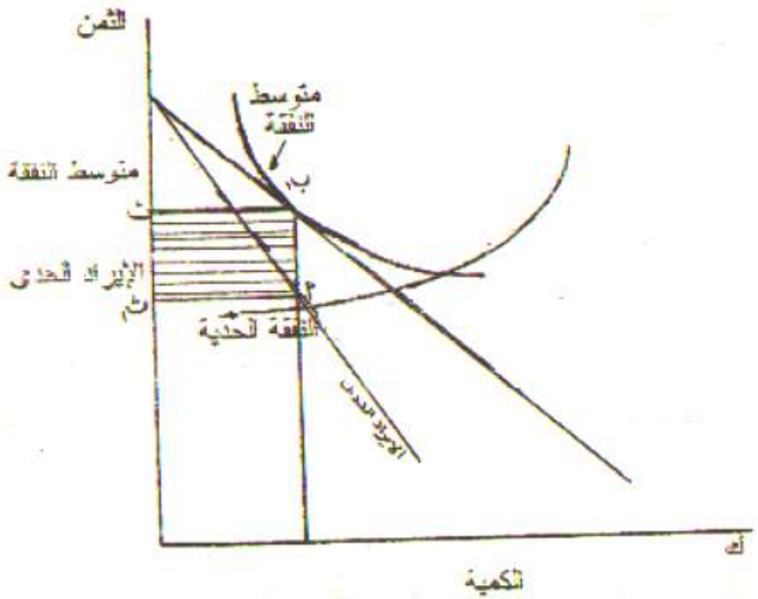
2 – والحالة الثانية هى أن المحتكر لا يحقق أية أرباح عندما تتساوى الإيرادات الحدية مع النفقات الحدية حيث يكون الربح عندها مساويا للصفر عند مستوى معين فى الإنتاج فعند النقطة (أ) يكون الربح مساويا للصفر. (أنظر الرسم البيانى رقم 60).



رسم بيانى رقم (60)

3 – والحالة الثالثة فهى ممكنة أيضـا والتى يكون فيها المحتكر بحالة خسارة عندما تكون النفقات الحدية أكبر من الإيرادات الحدية عند مستوى معين فى الإنتاج أو إذا كان متوسط النفقة فوق مستوى الطلب عند جميع مستويات الإنتاج وعلى الرغم من ذلك فإن المنشأة قد تواصل الإنتاج إذا كانت تتوقع إنخفاضا من النفقات أو زيادة الطلب على منتوجها وفى الرسم البيانى رقم

(61) يمكن أن نلاحظ أن الخسارة هى ب أ أو المساحة المحصورة فى المستطيل (ث$_1$ث ب أ).



رسم بيانى رقم (61)

ومما هو جدير بالذكر أن المحتكر الذى يسعى إلى تعظيم ربحه سوف يختار ذلك المستوى الإنتاجى الذى يكون عنده الثمن أكبر فى النفقة الحدية.

ويمكن توضيح ذلك أكثر من خلال المثال الرقمي التالي والموضح في الجدول رقم (11) لكيفية إتخاذ قرار تعظيم الربح. فعند معدلات الناتج المنخفضة يفوق الإيراد الحدى النفقات الحدية وهذا يستمر المحتكر في التوسع بإنتاج كمية أكبر، طالما أن الإيراد الحدى أكبر في النفقات الحدية وبناء على ذلك، فإن معدل إنتاج ثمانية وحدات سوف يتم إختياره وإن المحتكر يمكنه أن يبيع هذه الوحدات الثمان بسعر (17.25) دينار للوحدة، وبهذا يكون الإيراد الكلى (138) بالمقارنة بالنفقات الكلية التى تبلغ (108.50) دينار ومن ثم يحقق المحتكر ربحا في هذه الحالة قدرة (29.50) دينارا.

ويكون معدل الربح صغيرا عند جميع مستويات الناتج الأخرى، فمثلا لوخفض ثمن بيع الوحدة إلى (16) دينار من أجل أن يبيع (9) وحدات فإن الإيراد الحدى يصبح (6) دنانير والنفقات الحدية ستكون (6.25) دينارا. وبما ان نفقة إنتاج الوحدة التاسعة أكبر من الإيراد الذى تحققه، فينشأ عن ذلك نقص في الأرباح.

ويمكن أن نستنتج من ذلك ما يلي :

1 - تزايد الإيراد الكلى كلما تم تخفيض ثمن الوحدة المباعة حتى يصل إلى أعلى مراحله يبدأ بعدها بالإنخفاض عندما يصل الإيراد الحدى إلى حده الدنى الأمر الذى لا يسمح بتخفيض ثمن الوحدة المباعة ويكون ذلك بعد الوحدة (11) في المثال نفسه.

1 عدد الوحدات المنتجة	2 ثمن الوحدة الواحدة	3 الإيراد الكلى 1 x 2	4 النفقات الكلية	5 الربح 4 - 3	6 النفقات الحدية	7 الإيراد الحدى
0	--	--	50	50 -	--	--
1	25	25	60	35 -	10	25
2	24	48	69	21 -	9	23
3	23	69	77	8 -	8	21
4	22	88	84	4	7	19
5	21	105	90.50	14..50	6.50	17
6	19.75	118.50	96.75	21.75	6.25	13.50
7	18.50	129.50	102.75	26.75	6	11
8	17.25	138	108.50	29.25	5.75	8.50
9	16	144	114.75	26.25	6.25	6
10	14.75	147.50	121.25	20.25	6.50	3.50
11	13.50	148.50	128	20.50	6.75	1
12	12.25	147	135	12	7	1.5 -
13	11	143	142.25	0.75	7.25	4 -

جدول رقم (11)
مراحل تعظيم الربح للمحتكر

2 – يصل الربح فى أعلى مستواه ويأخذ بعدها بالإنخفاض التدريجى إرتباطا بتزايد حجم النفقات الحدية التى تبدأ بعد ذلك ويكون عند الوحدة (8).

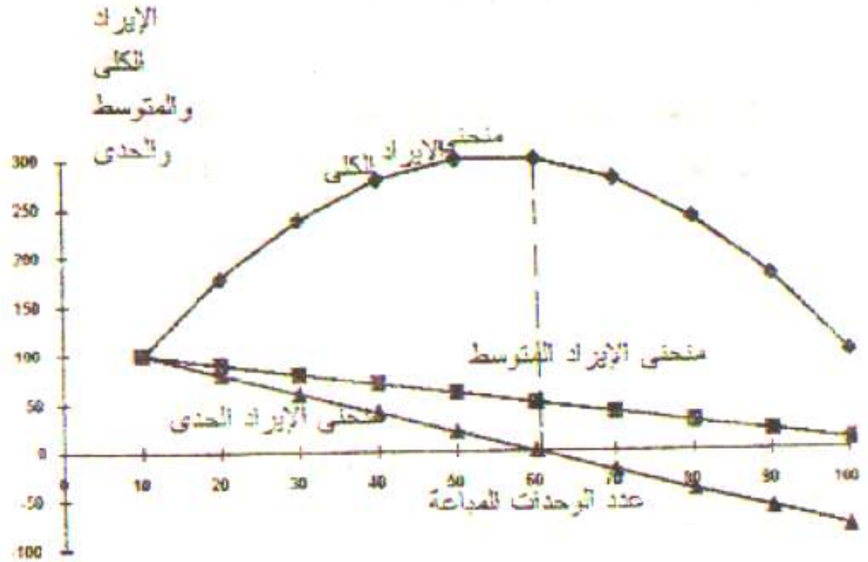
3 – إنخفاض الإيراد الحدى عند الزيادة فى الإنتاج عند مستوى معين حتى يصل إلى أقل ما يمكن يبدأ بعده بالإنخفاض السالب حيث يكون الإيراد الكلى فى حالة إنخفاض أيضا لأن النفقات الحدية فى تزايد مستمر. ويكون ذلك عند الوحدة (11) فى مثالنا السابق.

ولمزيد من الإيضاح يمكن مراجعة الجدول رقم (12) والرسم البيانى رقم (62).

1 عدد الوحدات المباعة	2 الإيراد المتوسط (ألف دينار)	3 الإيراد الكلى (ألف دينار)	4 الإيراد الحدى (ألف دينار)
10	100	100	100
20	90	180	80
30	80	240	60
40	70	280	40
50	60	300	20
60	50	300	صفر
70	40	280	20 –
80	30	240	40 –
90	20	180	60 –
100	10	100	80 –

جدول رقم (12)

الإيراد المتوسط والإيراد الكلى والإيراد الحدى بآلاف الدنانير



رسم بيانى رقم (62)

ويستطيع المحتكر أن يضع السوق فى حالة عجز مستمرة وذلك عن طريق عدم عرضه لمنتجاته بالكامل، بما يمكنه فى بيعها بثمن أعلى كثيرا من الثمن الطبيعى. ومن ثم يرفع فى عائداته وهناك أنواع عديدة من المشاكل تظهر فى ظل الإحتكار منها:

1 – التحديد الشديد للإختيارات المتاحة للمستهلك : فإن المستهلك مضطر لشراء منتوج معين واحد بغض النظر عن مستوى نوعيته حتى لو كان ردئ النوعية لا توجد بدائل جيدة أخرى بإمكانه ان يحصل عليها. وعلى هذا الأساس نلاحظ سيادة الأسلوب التحكمى للبائع الفرد لأنتفاء المناقسة بين

البائعين والتى تؤدى إلى حماية المستهلك من هذا التحكم والتحديد لأختياراته.

فإذا كانت السلعة او الخدمة التى نشتريها من محتكر وحيد، ولا تنال رضانا فإنه ليس أمامنا أية بدائل أخرى. وما علينا إلا أن نقبل بسلعته الرديئة أو خدمته الهزيلة وحتى معاملته الفظة معنا وأسعاره المرتفعة.

كما أن نقص الأختيارات المتاحة للمستهلك تؤدى إلى عجزه الكبير فى سلوك أقتصادى يمكنه من معاقبة المحتكر.

2 - التخصيص غير الكفء للموارد. وتتجسد هذه الحالة فى سلوك المحتكر عند تقييد مستوى الناتج عند مستوى أقل من وذلك لغرض المحافظة على الإيراد الحدى عند مستوى يزيد على النفقات الحدية إلى أن تتساوى النفقات الحدية مع الإيراد الحدى (عند نقطة تعظيم الأرباح بالنسبة للمحتكر) وعند مستوى من الإنتاج أقل من المستوى الذى يتساوى فيه الثمن مع النفقات الحدية.

كما ان الحكومات تستطيع إجبار الإحتكارات بالتقيد عند أثمان محددة لا يجوز تجاوزها ويقوم المحتكر أختياريا عند هذه الأثمان بإنتاج أكبر كمية ممكنة. مما يؤدى إلى تحسين عملية تخصص الموارد. ويتم تحديد هذه الأثمان من قبل الحكومة طبقا إلى مستوى النفقات المتوسطة للإنتاج أو طبقا إلى مستوى النفقات الحدية، وأن المحتكر سيحدد كمية الأنتاج وفقا لذلك وبما يحقق أهدافه من الأنتاج.

المبحث الثالث

3 - سوق المنافسة الإحتكارية

من الصعب أن نتصور حاليا، سوقا تسوده حالة المنافسة التامة لمنتوج معين أو تسوده حالة الإحتكار المطلق ولوحده فى بيع منتوج معين، وعموما يمكن أن يكون السوق عبارة عن تأليفة من النوعين معا أى وجود عدد من المنتجين ينتجون نفس السلعة المتجانسة ويحاولون بيع منتجاتهم بشكل تنافس حر فيما بينهم. وبنفس الوقت وجود محتكر معين لبضاعة ينتجها هو دون غيره وذات مواصفات لا تتجانس مع السلع الأخرى الموجودة فى نفس السوق.

وعلى هذا الأساس فإن المنشأت التى تعمل فى أسواق المنافسة الإحتكارية وإحتكار القلة لديها درجات من حرية تحديد الأسعار، وتعديل جودة المنتجات وإختيار الأستراتيجية التسويقية، تختلف عن تلك المتاحة للمنشأت التى تعمل فى سوق المنافسة الكاملة أو الإحتكار المطلق.

فعندما تقوم برفع أثمان منتجاتها فيمكن من خلال ذلك أن تفقد كل أو بعض المشترين لبضاعتها، ولهذا فإن حريتها فى رفع الأثمان محدودة لوجود منافسين أخرين أو محتملين الذين ينتجون أو يبيعون منتجات متشابهة.

كما ان الفرق بين المنافسة الأحتكارية وإحتكار القلة يتجسد فى درجة الحرية فى تحديد الثمن من خلال المنافسة. وربما تكون سوق المنافسة الإحتكارية هى أكثر أنواع الأسواق كلها وجودا فى الحياة الواقعية، وليس أدل على هذا من ذلك الإنتشار الواسع الذى لم يسبق له مثيل فى الإعلانات والدعاية

لذلك النوع بذاته من أنواع السلعة أو الخدمة هدف جذب أكبر من المستهلكين إليه. فمثل هذه الظاهرة لا يمكن وجودها فى سوق المنافسة التامة أو سوق الإحتكار. ففى المنافسة التامة مثلما ذكرنا، تتماثل تماما كافة وحدات السلعة التى تنتجها مختلف المشروعات وبالتالى فإن الفائدة التى تعود على أى مشروع منها يقوم بالدعاية لهذه السلعة ويتكلف لوحده نفقات هذه الدعاية لن تزيد عن تلك التى تعود على غيره من المشروعات المتعددة المنتجة لها. أما فى الإحتكار فإن المحتكر لوحده هو الذى ينتج السلعة ولا يوجد منافسون له فى إنتاجها يكون من مصلحته أن يجذب إليه زبائنهم وبالتالى فإنه لا حاجة إلى الإنفاق على الدعاية والأعلان عن سلعته.

وهناك ثلاث خصائص مميزة لأسواق للمنافسة الإحتكارية هى :

1 - التنوع والتمايز فى المنتجات . . ويكون التنوع فى السلعة من حيث المادة الأولية المستخدمة فى إنتاجها أو فى تغليفها أو لونها أو متانتها أو المستوى المهارى فى صناعتها.

وأن السلع أو الخدمات التى يقدمها البائع أو المنتج فى سوق المنافسة الإحتكارية تختلف أو تتمايز عن تلك التى يقدمها الآخر نتيجة لهذه المواصفات المتنوعة والتى تعطيه علامة تجارية معينة خاصة.

ولما كان هذا الأختلاف البسيط بين المنتجين فى إنتاج منتوج معين لذلك فإن منحنى الطلب الذى يواجه المنشأت فى هذا السوق سينحدر من الأعلى إلى الأسفل بإتجاه اليمين، ولذلك فإن تخفيض ثمن المنتوج يؤدى إلى اجتذاب مشترين جدد، أو تقوم المنشأة برفع ثمن منتوجها بنسبة ضئيلة وتبقى محتفظة بالكثير من زبائنها الذين يفضلون منتوجها لأسباب قد تتعلق

بموقعها بالنسبة إلى مساكنهم أو نوعية منتوجها، أو الثقة التى يجدونها فيها. والمهم فى الأمر أنهم يميزونها عن المنشأت الأخرى.

وعلى الرغم من التحكم الجزئى والمحدود جدا فى تحديد الثمن لمنتجات هذه المنشأت إلا إنها تواجه طلبا ذو مرونة عالية جدا وذلك لأن كل منشأة تواجه بالمنافسة من منشأت متنافسة تنتج منتجات متماثلة إلى حد كبير، مما يؤدى إلى سهولة تحول المستهلكين إليها.

وقد يكون التنوع بالمنتجات وهميا ولا تختلف المنتجات عن بعضها وأن المشترين يتوهمون فى ذلك نتيجة وقوعهم تحت الدعاية والإعلانات المختلفة.

2 - قلة الموانع التى تمنع دخول منشأت أخرى إلى السوق فى ظل المنافسة الإحتكارية، فليس هناك أية موانع قانونية أو موانع سوقية تعيق أو تمنع حركة المنشأت فى الدخول أو الخروج من سوق المنافسة الإحتكارية. وإن المنشأت الموجودة فى هذا السوق تواجه دائما تهديد منافسين جدد أو مخترعين جدد.

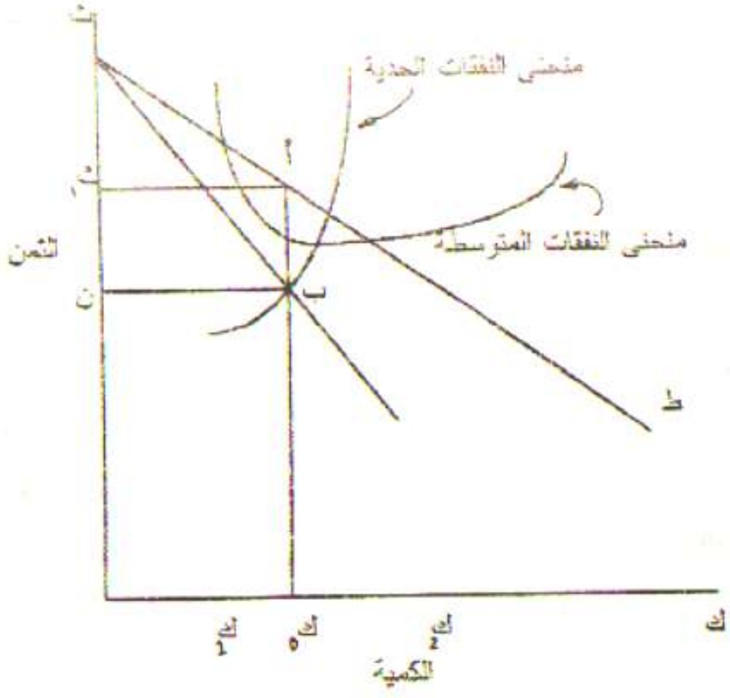
3 - كثرة عدد المنشأت المستقلة سواء كانت فى السوق التنافسى الإحتكارى فعلا أو التى ترغب الدخول وكل هذه المنشأت تمثل منشأت مستقلة عن بعضها وصغيرة بالقياس إلى حجم السوق ليس لديها القدرة وهى مستقلة بالتحكم فى السوق مثل تجار التجزئه (المفرد) حيث يوجد فى السوق عدد كبير من محلات المفرد التى تبيع سلع أو خدمات متماثلة ولشدة المنافسة تحاول المنشأت تقديم مجموعة من السلع أو الخدمات ذات أثمان ونوعيات بهدف كسب المستهلكين. فإن حرية دخول المنشأت الجديدة والتى أصبحت الصفة

الغالبة لتجارة التجزئة جعلت التغيير أمرا سائدا، فما يعتبر جديدا بالأمس يصبح مهجورا أو يبطل إستعماله لما يطرأ عليه من تطور بواسطة المنافسين الجدد فيصبح أكثر جاذبية.

أما عملية تحديد الثمن والناتج في ظل المنافسة الإحتكارية فإن الطلب الذي يواجه المنشأة ينحدر من الأعلى إلى الأسفل ولهذا يمكن بيع وحدات محدودة بمستوى منخفض من الثمن. حيث تستطيع أية منشأة في الأجل القصير أن تزيد من أرباحها من خلال زيادة كمية إنتاجها طالما إن الإيراد الحدي أعلى من النفقة الحدية، ولهذا السبب فإن المنافس الإحتكاري سيقوم بتخفيض ثمن سلعته ويتوسع في الإنتاج إلى الحد الذي تتساوى فيه الإيرادات الحدية مع النفقات الحدية وعندها سيكون قد حقق أقصى قدر ممكن من الأرباح. فلو لاحظنا الرسم البياني رقم (63).

نرى أن المحتكر التنافس يقوم بالتوسع في إنتاجه سعيا وراء أقصى الأرباح حتى يصل إلى المستوى (ك$_0$) من الإنتاج عن الثمن (ث$_1$) حيث تتساوى في ذلك الإيرادات الحدية مع النفقات الحدية. ومن المستويات الإنتاجية الأقل مثلا عند المستوى (ك$_1$) يمكنه زيادة أرباحه من خلال تخفيضه للثمن وزيادة الكمية حتى يصل إلى المستوى (ك$_0$). وعند المستوى الإنتاجي الأكبر وهو (ك$_2$). فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة النفقات الحدية على الإيرادات. ولهذا فإن المنشاة يمكنها زيادة أرباحها من خلال رفع ثمن سلعتها وخفض الكمية المنتجة منها حتى ولوكان ذلك على حساب فقدانها لعدد في زبائنها. وسيكون ذلك عند المستوى الإنتاجي (ك$_5$) وبالثمن (ث$_1$) حيث تتساوى الإيرادات الحدية مع

النفقات الحدية وستتحدد نفقات الإنتاج الكلية بالمساحة (0 ن ب ك$_0$) وأن الإيراد الكلي هو (0 ث$_1$ أ ك$_0$) وبهذا يكون الربح يمثل المساحة (ن ث أ ب).



رسم بياني رقم(63)

وهذه الأرباح الإقتصادية المتحققة ستكون عاملا فى جذب منافسين أخرين إلى السوق التنافسى الإحتكارى أخذين بنظر الإعتبار سهولة دخولهم إليه لعدم وجود قيود عالية تمنعهم من ذلك. وتحاول هذه المنشأت الجديدة إنتاج سلعة مماثلة لهذه السلعة ذات الأرباح العالية. وفى الأجل الطويل سوف يزداد الإنتاج فى هذه السلعة. وفى ظل المنافسة الإحتكارية سوف تكون المنشأة قادرة على تغطية نفقاتها الإنتاجية حيث ينتج ذلك المستوى فى الإنتاج الذى يتساوى عنده الإيراد الحدى مع النفقة الحدية ولكن دخول منافسين جدد يترتب عليه التأثير على الثمن بالإنخفاض إلى مستوى النفقة المتوسطة للوحدة الواحدة فى الإنتاج وعليه نجد ان هؤلاء المنافسون الجدد سيقوم بسحب الطلب على منتوج بعض المنشأت الأخرى وتحويله إلى منتجاتهم وإن هذا السلوك الأقتصادى سوف يؤدى فى الأجل الطويل إلى تقليل أرباح المنشأت أو خسارتها فى أحيان كثيرة مما يدفع بها إلى خارج السوق حيث تقوم بتصفية أعمالها وهكذا سيتحول من جديد زبائنها إلى المنشات التى بقيت فى السوق مما يزيد من مبيعاتها وبالتالى من إيراداتها الكلية ويحقق لها أرباح أكبر حتى تحقق توازنها فى ***الأجل الطويل*** عندما يكون مستوى الأرباح يساوى صفرا.

المبحث الرابع

4 – سوق إحتكار القلة

يتكون إحتكار القلة من عدد صغير نسبيا من المنشأت قياسا إلى حجم السوق الكلى تقوم بإنتاج سلعة متشابهة إلى حد كبير لكن هذه السلع تحمل الخصوصيات الإنتاجية أو التسويقية لكل منشأة بما يختلف عن المنشأت الأخرى.

ومن الأمثلة المعروفة عن إحتكار القلة، صناعة السيارات حيث توجد شركات محدودة جدا ومعروفة فى العالم تسير على إنتاج هذه السلعة، ففى الولايات المتحدة المريكية مثلا توجد ثلاث شركات لأنتاج السيارات تحقق أيرادا سنويا مقدارة (100) مليار دولار وتنتج حوالى (97%) فى مجموع ما تنتجه جميع الشركات.

وتعتمد المنشأت فى إحتكار القلة على بعضها فى إتخاذ قراراتها من خلال تقييم ردود الفعل المحتملة للمنشأت التى تنافسها فى السوق حيث بموجب ذلك تقرر مستوى الإنتاج وثمن سلعها.

وهناك نوعين لإحتكار القلة هما :

1 – إحتكار القلة البحت، وهو تشابه منتجات بعض المنشأت مع بعضها إلى حد كبير ويمكن أن تكون بدائل كاملة لبعضها أى أن المنتجات تعتبر متجانسة.

2 – إحتكار القلة المتمايز، وفيه يتميز إنتاج المنشآت بوضوح بعضه عن البعض الأخر، ومن حيث الخصائص الطبيعية أو التغليف أو مواعيد وأماكن التسليم أو الخدمات التى تقدم مع المنتجات أو الضمانات أو العلامات التجارية.....إلخ. وأيضا تعتبر صناعة السيارات مثالا جيدا لإحتكار القلة المتمايز، فعلى الرغم من التشابه الكبير بينها إلا أن كل نوع له مستهلكين يفضلونه على غيره لعوامل كثيرة تتعلق بالرغبة الشخصية أو وقوع بعض المستهلكين تحت تأثير الدعاية والأعلان.

وكذلك الأنواع المختلفة لصناعة التليفزيون، حيث تهيمن على إنتاجه شركات محدودة.

وما دامت السلع المنتجة فى سوق إحتكار القلة غير متجانسة تماما فإن كل منتج يكون له درجة معينة فى القوة الإحتكارية وتعتبر عملية الدخول إلى صناعات إحتكار القلة أو الخروج منها صعبة للغاية، فإن رؤوس الأموال الضخمة التى يتطلبها بالإضافة إلى العقبات الأخرى التى تتعلق بالحصول على التصريح القانونى ونظام التوزيع والبدأ بالتشغيل بنفقات عالية، كلها تشكل موانع مهمة للدخول إلى هذه الصناعة وقد يتحد عاملين أو أكثر فى ذلك.

وبالرغم من التشابه الكبير بين منتجات المنشآت فى سوق إحتكار القلة، إلا أن المعلومات الإنتاجية الخاصة بكل منشأة تحاط بسرية تامة وتحاول أن لا تتسرب أسرارهاالإنتاجية إلى المنشآت الأخرى وقد تقوم بأعمال التجسس على أسرار المنشآت الأخرى للإستفادة منها بل قد يصل حد السرية فى المعلومات إلى عدم إلتزام بعض المنشآت بتزويد الحكومة بمعلومات عن

مستويات المخزون مثلا تساعد فى تقويم حالة الأمن الإقتصادى القومى للدولة حيث تنظر بأن إعطاء مثل هذه المعلومات قد يلحق الضرر بها.

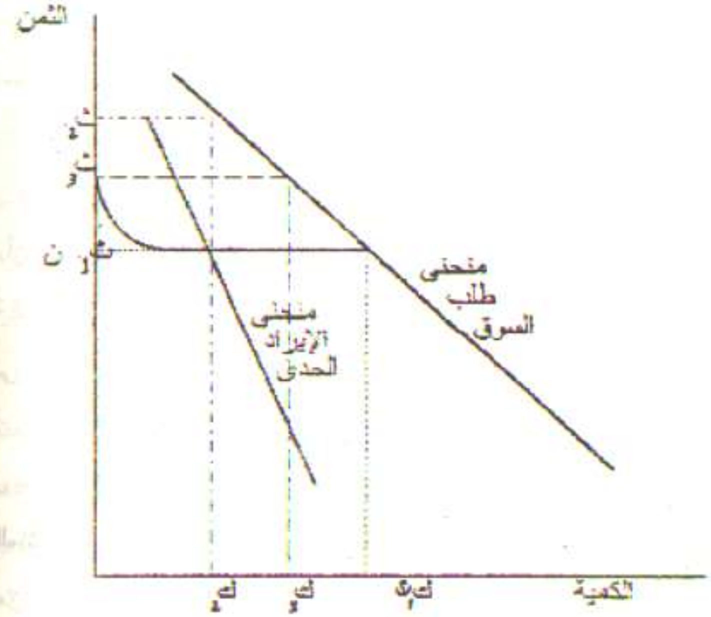
ويعتمد إحتكار القلة فى سيطرته على السوق، على *نسبة التركيز* أى الحجم النسبى لأجمالى مبيعات منشآت إحتكار القلة قياسا الحجم الكلى لمبيعات السوق للسلعة المعينة. وكلما كانت نسبة التركيز هذه مرتفعة كلما كان ذلك دليلا على سيطرة هذه القلة من المنشآت على سوق هذه الصناعة.

ويمكن أن تعتبر نسبة التركيز مؤشر عام للمستوى التنافسى فى السوق. فأن إرتفاعها يعطى المنشآت مقدره على التواطؤ بنجاح ضد رغبات المستهلكين وبالعكس فإن إنخفاضها سيجعل من المستهلكين هدفا تنافسيا بين المنشآت لغرض جذبه لشراء منتجاتها.

وعندما تبدأ حرب الأسعار بين المنشآت فى سوق إحتكار القلة فإن سعر السوق ينخفض إلى مستوى نفقات الإنتاج، لكن هذا ليس هو الحال دائما، ذلك أن هناك دافعا قويا لمحتكرى القلة بأن يتواطؤا فيما بينهم لرفع السعر وتقييد كمية الناتج ويمكن توضيح عملية بتحديد مستوى الإنتاج وثمن السلعة فى الشكل البيانى رقم (64).

فإذا قام محتكرو القلة بمنافسة بعضهم فأن تخفيض الأثمان سوف يؤدى سيادة الثمن (ث$_1$ ن) فى السوق. وعلى النقيض فى ذلك فأن التعاون التام بين المنشآت سوف يؤدى إلى رفع الثمن إلى (ث$_2$) وإلى إنتاج كمية أقل (ك$_2$) بدلا من الكمية (ك$_1$ ن) حيث أنهم سوف يحصلون على إيرادات كلية أعلى من السابق عند مستوى ثمن أعلى وبكمية أقل من الإنتاج. ويرفض محتكروا القلة الدخول فى حرب الأسعار التى تؤدى إلى تخفيض الثمن حتى مستوى نفقات

الوحدة الواحدة المنتجة، ومن ثم فإن الأسعار في إحتكار القلة لا ترتفع إلى مستوى الإحتكار ولكنها تقع في مستوى أعلى من اسعار المنافسة الكاملة وأقل من أسعار الإحتكار المطلق أي عند النقطة (ث3) وبمستوى إنتاجي يتحدد عند الكمية (ك3) وعندما يدرك المنتجون اهمية التعاون فيما بينهم لحماية أسعار منتجاتهم وإستقرارها وتحديد الطاقات الإنتاجية فيما بينهم وبالأخص عندما



رسم بياني رقم (64)

يواجهون تحديا من إحتكارات أخرى تعتمد في إنتاجها على منتوجاتهم كمادة أولية ولتعظيم الأرباح التي يمكن أن يحصلوا عليها نتيجة لذلك فأنهم يكونون ما يسمى (بإتحاد المنتجين) أو (الكارتل) ومثال على ذلك (منظمة أوبك لإنتاج النفط).

كما أن الإتفاقيات التي تحدث بين المنتجين في سوق إحتكار القلة غير مستقرة على الرغم من الدوافع القوية للتعاون بين المنشآت، حيث أن دوافع الحصول على أعلى الأرباح يجعلها تمارس حالات من الغش أو الخداع سرا بعيدا عن الإتفاقات التي تربطها بالمنشآت التي تعمل معها فهي تحاول زيادة نصيبها في الربح المشترك ففي منظمة أوبك مثلا تحاول عدد من الدول المصدره للنفط الخروج سرا على سقف السعر المحدد لها والمعلن أو عن سقف الإنتاج الذي يمثل حصتها ضمن الحجم الكلي لأنتاج دول المنظمة فبين الحين والآخر نسمع عن قيام بعض الدول الأعضاء في هذه المنظمة بخرقها للأتفاق وخروجها عن للألتزام في الثمن أو في حصة الإنتاج.

وعموما هناك عوائق عديدة تحد من الإتفاق بين المنشأت في سوق إحتكار القلة هي :

1 – صعوبة الإتفاق بين منشأت إحتكار القلة عندما يكون عددها كثيرا في السوق. حيث تختلف مستويات نفقات الإنتاج بين المنشأت وكذلك قدراتها في إستغلال طاقاتها الإنتاجية مما يحدث إختلافا في مستويات النفقات الحدية، كما أن صعوبات الإتصال وإرتفاع تكاليفه أو تكاليف التفاوت والإلتزام كلها تؤدي إلى إضعاف حالات التعاون بين المنشأت في سوق إحتكار القلة.

2 – صعوبة مراقبة الأسعار التى يقررها المنافسين سرا فقد يتم تحديد مستوى معين لأسعار منتجات هذه المنشآت لكن فى نفس الوقت تقوم بعضها بتخفيض أسعارها سرا لغرض جذب مشترين لمنتجاتها على حساب منتجات المنشآت الأخرى التى اتفقت على أسعار أعلى لمنتجاتها. وعندما يصعب مراقبة المنافسين بسبب عملية الخداع أو تخفيض الأسعار فإن التعاون بين المنشآت يصبح أقل جاذبية.

3 – كما ان عدم إستقرار ظروف الطلب تؤدي إلى إختلافات واضحة بين محتكرى القلة حول تحديد الأفضل من المنتوجات وكمية المنتوج فى مواجهة الطلب المتوقع مستقبلا فمن المنشآت من يرغب فى زيادة إنتاجها لتوقعها زيادة الطلب عليه فى المستقبل لكن بنفس الوقت هناك منشآت أخرى تعتقد بإنخفاض الطلب وبالتالى سوف لا ترغب فى زيادة إنتاجها. وعليه أن درجة نجاح التعاون بين هذه المنشآت يرتبط بإستقرار الطلب.

4 – وجود بعض التصرفات القانونية وغيرها تعمل بشكل مضاد للتجمعات الإحتكارية، فكلما زاد التهديد بالعقاب فى مخالفة القانون كلما قلت محاولات القيام بإتفاقيات للتعاون الإحتكارى.

وهناك حالات للأندماج بين المنشآت فى سوق إحتكار القلة هى :

1 – الإندماج الأفقى الذى يحدث من خلال إندماج أصول منشأتين أو أكثر تحت ملكية واحدة ويكون ذلك بديلا عن وحدة المنافسة وعدم الأمان من الإتفاق الإحتكارى. ويحدث أيضا من خلال سيطرة منشأة واحدة وتحقق أرباحا كبيرة. وعندما تكون هناك حرية الدخول إلى الصناعة وأن ذلك يستغرق وقتا، فإن المنشأة المندمجة التى تتحكم فى نصيب كبير من سوق المنتج

تستطيع غالبا أن تحقق أرباح إحتكار القلة لفترة من الزمن، قبل أن يعمل دخول منشآت جديدة أخرى، إلى تخفيض الثمن إلى مستوى النفقات المتوسطة. كما أن وجود عقبات أمام دخول منشآت منافسة أخرى تعمل على تزايد الرغبة نحو قيام الإندماج.

كما ان نصيب المنشآت التى اوجدها الإندماج الأفقى فى السوق يبدأ بالتناقص حالا بعد إتمام عملية الإندماج حيث أن أرباح المنشآت الصغيرة تبدأ بالتناقص بمرور الزمن وأن الأرباح ناتجة عن القوة السوقية وليس من حجم إنتاجها.

2 – الإندماج الرأسى ويتجسد من خلال القيام بعملية الربط بين البائعين (الموردين) والمشترين لصناعة معينة مثل صناعة الحديد وصناعة السيارات. فإن المنشآت التى تقوم بصناعة الحديد تعتبر منشآت موردة بائعة منتجاتها إلى المنشآت التى تقوم بصناعة السيارات التى تعتبر فى هذه الحالة مشترية ويحدث ذلك لتبسيط عمليات التخطيط الطويل المدى لكلا المنشأتين حيث أن كلا من البائعين والمشترين يضمن للأخر ميزة سوقية تبعده عن المنافسة مع الأخرين والأبتعاد أيضا عن إبرام العقود القانونية المكلفة للطرفين.

3 – الإندماج المختلط ويضم منشأت غير متصلة ببعضها أى لا توجد بينها أية علاقة والهدف من ذلك تقديم الأدارة الأفضل والأقوى للمنشآت المندمجة، ويؤدى هذا الإندماج إلى تركيز فى القوة السياسية وتوفير قدر كبير جدا من الأصول المالية للمنشآت المندمجة.

أسئلة الفصل الخامس

السؤال الأول:

1 ـ ما المبدأ الأساسى الذى ينبنى عليه عمل أسواق المنافسة التامة ؟

2 ـ ان إستقلالية القرار والتنافس هما من المقومات الأساسية لعملية المنافسة والذى يخدم بالنتيجة المستهلكين، وضح ذلك بدقة ؟

3 ـ ما الشروط الواجب توافرها فى سوق المنافسة التامة ؟ أذكرها بإختصار؟

الجـواب:

1 - يتجسد المبدأ الأساسى الذى ينبنى عليه عمل أسواق المنافسة التامة من خلال تنافس المنشآت الإنتاجية التى تنتج منتوج متجانس معين حيث تسعى كل منها ببيع أكبر قدر ممكن من إنتاجها وإقصاء المنشآت الأخرى التى تبيع نفس المنتوج من خلال إستخدامها لطرق عديدة منها يتعلق بجودة المنتوج وتحسين نوعيته وملائمته لأذواق المستهلكين وكذلك طريقة الإعلان والترويج وجذب المستهلكين.

2 - تخدم إستقلالية القرار والتنافس فى سوق المنافسة التامة للمستهلكين، وذلك من خلال وقوع البائعين تحت ضغط تلبية رغبات المستهلكين وأذواقهم خشية أن يتحولوا إلى غيرهم مما يدفع بالمنتجين للعمل بكفاءة وتحسين

نوعية منتوجهم بإستمرار وإختيار الفن الإنتاجى الذى ينسجم مع طموحات السوق.

3 - إن الشروط التى يجب توافرها فى سوق المنافسة التامة هى:

أ - وجود عدد كبير جدا من البائعين والمشترين يمثل كل منهم نسبة صغيرة إلى مجموع السوق ولا يتمكن أى منهم أن يؤثر على فعاليات السوق.

ب - قيام كل المنشآت الإنتاجية فى السوق بإنتاج سلع متجانسة.

جـ - حرية إنتقال عناصر الإنتاج بحرية تامة من وإلى العمليات الإنتاجية بدون أية قيود أو شروط.

السؤال الثانى:

ما نوع الطلب الذى يواجه المنشآت الإنتاجية فى سوق المنافسة التامة ؟ وضح ذلك بالرسم ؟

الجـواب:

راجع الرسم البيانى رقم (49) وشروحاته.

السؤال الثالث:

استخدم الرسوم البيانية فى توضيح ما يلى وبتركيز شديد:

1 ـ العلاقة بين قوى السوق فى تحديد توازن المنشأة فى سوق المنافسة التامة.

2 ـ يزداد ربح المنشأة التنافسية كلما تم التوسع فى الإنتاج حتى يصل حده الأقصى أى الثمن = الإيراد الحدى = النفقة الحدية.

3 ـ مراحل تعظيم الربح لدى المنشأة التنافسية.

الجـواب:

1 ـ راجع الرسم البيانى رقم (50) وشروحاته.

2 ـ راجع الرسم البيانى رقم (51) وشروحاته.

3 ـ راجع الجدول رقم (10) والرسم البيانى رقم (52) ورقم (53) وشروحاتها.

السؤال الرابع:

أكتب مذكرات مركزة تعتمد فيها الرسوم البيانية التوضيحية عن الحالات التالية:

1 ـ توازن المنشأة التنافسية فى الأجل القصير.

2 ـ توازن المنشأة التنافسية فى الأجل الطويل.

3 ـ أثر الفترة الزمنية فى عرض ونفقات الإنتاج.

الجـواب:

1 ـ راجع الرسم البيانى رقم (54).

2 ـ راجع الرسم البيانى رقم (55).

3 ـ راجع الرسم البيانى رقم (56).

السؤال الخامس:

استخدم الرسوم البيانية لتوضيح الحالات التى يتحدد من خلالها هيكل نفقات المحتكر خلال الفترة الزمنية القصيرة ؟

الجـواب:

تجد توضيحا مفصلا عند مراجعتك للرسوم البيانية التالية:

- **الرسم البيانى رقم (59) حيث يمثل الحالة الأولى عندما يكون الثمن أكبر من متوسط النفقات.**
- الرسم البيانى رقم (60) عندما تتساوى النفقات الحدية مع الإيرادات الحدية وهى الحالة الثانية.
- الرسم البيانى رقم(61) عندما تكون النفقات الحدية أكبر من الإيرادات الحدية وهى الحالة الثالثة.

السؤال السادس:

ما الحقائق المميزة لأسواق المنافسة الإحتكارية ؟ أذكرها بإختصار.

الجـواب:

راجع المبحث الثالث (سوق المنافسة الإحتكارية).

السؤال السابع:

إشرح الكيفية التى يتحدد فيها الثمن والناتج فى ظل المنافسة الإحتكارية فى الأجل القصير.

الجـواب:

أنظر الرسم البيانى رقم (63) وشروحاته والذى يمثل الحالة التى يكون فيها قد حقق المنتج أقصى قدر من الإرباح.

السؤال الثامن:

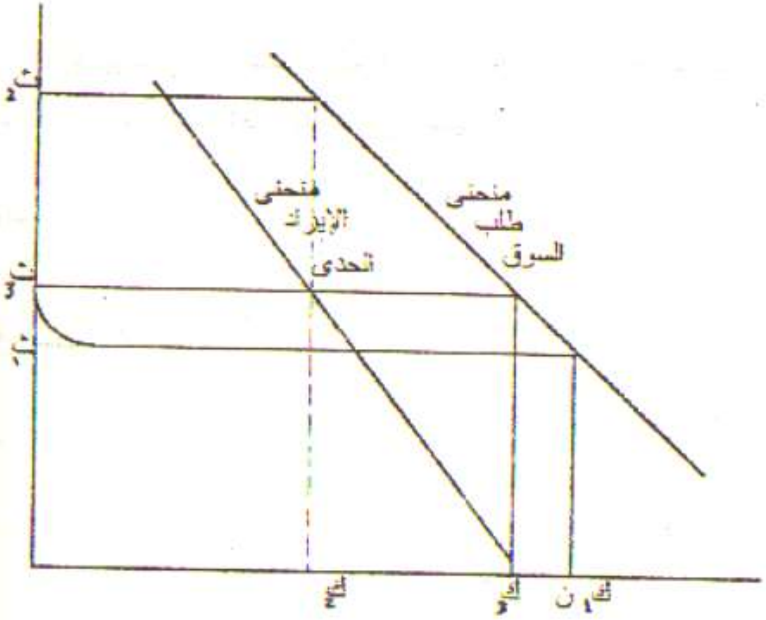
فرق بوضوح بين إحتكار القلة البحت وإحتكار القلة المتمايز من حيث تجانس المنتوجات مستخدما الأمثلة فى توضيح ذلك ؟

الجـواب:

راجع المبحث الرابع.

السؤال التاسع:

إستخدم الرسم البيانى التالى فى توضيح سبب رفض محتكروا القلة الدخول فى حرب الأسعار التى تؤدى بالنتيجة إلى تخفيض أثمان سلعهم ؟



الجواب:

يمكنك الرجوع إلى شروحات الرسم البيانى رقم (64).

الفصل السادس

نظرية التوزيع فى إقتصاد السوق
(نفقات عوامل الإنتاج)

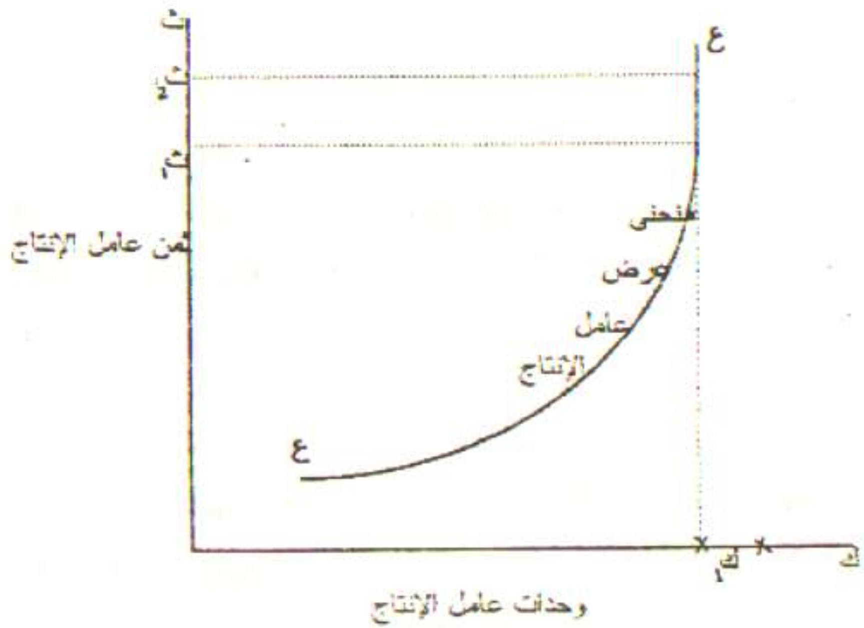
تتم العمليات الإنتاجية من خلال تظافر عوامل الإنتاج المختلفة مع بعضها بهدف إنتاج السلع والخدمات، وهى (العمل، رأس المال، الأرض، التنظيم) ويساهم كل عامل من هذه العوامل بنسبة معينة ومحددة بالعلاقة مع النسب المحددة الأخرى لعوامل الإنتاج لمشتركة معه بالعملية الإنتاجية، ولا تحصل المنشآت على عوامل الإنتاج هذه بشكل سهل، أى أنه ليس من البساطة أن تحصل عليها بنسب عقلانية منسجمة مع أهدافها الإنتاجية لأن ذلك يخضع إلى إمكانية الحصول عليها من أسواقها إرتباطا بمستوى عرضها أولا، وقدرة المنشأة على تحديد إحتياجاتها منها تبعا لنوعية ومستوى الإنتاج لديها ثانيا.

وتقوم المنشآت بتحديد أثمان سلعها إستنادا إلى نفقات عوامل الإنتاج مضافا إليه هامش معين من الربح ... وعلى هذا الأساس فإن أثمان خدمات عوامل الإنتاج لها تأثير فعال وأساسى فى تحديد أثمان السلع والخدمات. ويتوقف ذلك على جملة من الأمور التى تتعلق بالعرض الكلى لعامل الإنتاج الذى يدل على مختلف الكميات منه والتى يكون أصحابه مستعدون لبيعها فى السوق خلال مدة معينة عند الأثمان المختلفة الممكنة له.

ويتكون العرض الكلى لعامل الإنتاج من التجميع الأفقى لمنحنيات العرض الفردية لكل واحد من أصحاب هذا العامل. ويتوقف هذا العرض على ثمن الوحدة الواحدة منه، فعندما يدفع ثمن أكبر، ستعرض فى السوق كميات أكبر من عامل الإنتاج وهذا ما يفسر إرتفاع منحنى العرض الكلى من الجنوب الغربى إلى الشمال الشرقى فى الرسم البيانى رقم (65).

وفى بعض الأحيان يصعب زيادة الكمية المعروضة من عامل الإنتاج بعد مستوى معين وعندها يأخذ منحنى عرضه شكلا رأسيا تقريبا. وعندما يبلغ مستوى عرضه الحد الأعلى الذى يستحيل زيادته بعده فإن منحنى عرضه سيأخذ الشكل الرأسى التام مهما إزداد الثمن المدفوع للحصول على وحدات أكثر من هذا العامل.

فلو لاحظنا الرسم البيانى رقم (65) نرى أن نقطة (ك$_1$) يتحدد عندها أعلى مستوى ممكن لعرض عامل الإنتاج عند الثمن (ث$_1$) وعندما يرتفع الثمن من (ث$_1$) إلى (ث$_2$) فإن الكمية المعروضة منه سوف تبقى ثابتة و لاتتأثر بإرتفاع الثمن.



رسم بيانى رقم (65)

وكذلك الحال فأن قوى الطلب على عوامل الإنتاج تتمثل فى منحنى الطلب الكلى الذى هو عبارة عن مجموع منحنيات الطلب الفردية للمنشأة على عامل الإنتاج المعنى أى هو أيضا تجميع أفقى لهذه المنحنيات ... وأن عملية التفاعل التى تحصل بين قوى عرض عامل الإنتاج فى السوق وقوى الطلب عليه من قبل المنشآت سوف تؤدى إلى عملية تحديد الثمن التوازنى له وعند مستوى معين عند إلتقاء منحنى العرض الكلى له ومنحنى الطلب الكلى عليه فى نقطة توازن معينة.

وعندما يكون ثمن التوازن هذا مرتفعا، سيدفع إلى زيادة عرض وحادث إضافية من عامل الإنتاج لغرض الحصول على ثمن أعلى مما يقود إلى زيادة عرضه عن الطلب عليه وبالتالى سيتزاحم أصحاب هذا العامل فيما بينهم، الأمر الذى يمكن المشترون المساومة فى تقليل الثمن المدفوع، ومما يؤدى إلى إنسحاب قسم من الذين يعرضونه فى السوق وإحداث قلة فى عرضه تؤدى إلى نقص كميته بالقياس إلى الطلب عليه حيث عندها سيدفع المشترون ثمنا أعلى وهكذا يتحدد الثمن التوازنى والذى سبق وأن تحدثنا عنه فى أحد فصول هذا الكتاب بالتفصيل.

وبالنظر لكون عملية التعامل مع عوامل الإنتاج من حيث عرضها والطلب عليها فى السوق الرأسمالى تعامل أسوة بالسلع والخدمات الأخرى لذلك ينسحب عليها أيضا القوانين التى تخضع لها السلع فى السوق.

وسيتضمن هذا الفصل أربعة مباحث تتناول نفقات خدمات عناصر الإنتاج وهى:

المبحث الأول: نفقات العمل ـ الأجور ـ

المبحث الثانى: نفقات رأس المال ـ الفائدة ـ

المبحث الثالث: نفقات الأرض ـ الريع ـ

المبحث الرابع: نفقات التنظيم ـ الربح ـ

المبحث الأول

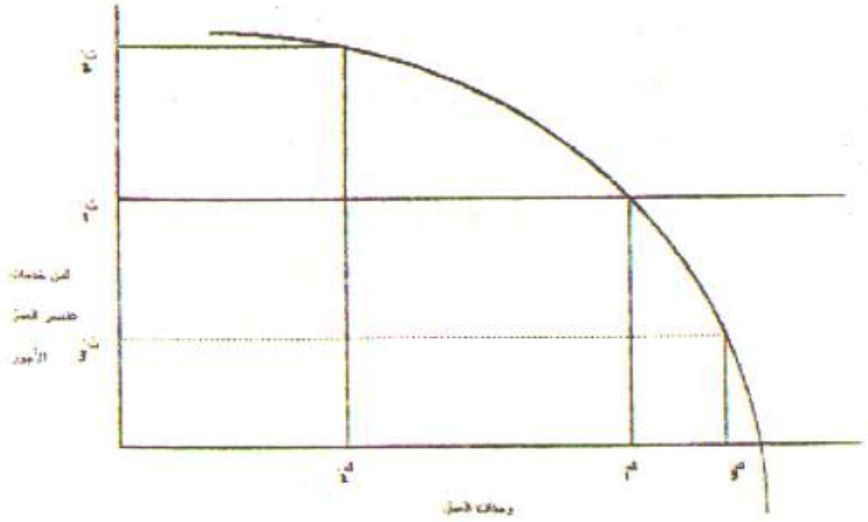
1 ـ الأجــور

وهى الثمن المدفوع لقاء إستخدام عنصر العمل فى العملية الإنتاجية، فإن الخدمات التى يقدمها العامل فى الإنتاج يستحق مقابلها مكافأة وتسمى هذه المكافأة *بالأجور*.

وتشكل الأجور العامل الأول فى نفقات الإنتاج فهى أعلى نسبة من النفقات يمكن أن تدفعها المنشأة لقاء الحصول على خدمات عنصر العمل بالقياس إلى نفقات عناصر الإنتاج الأخرى ... وبالإضافة إلى الأهمية التى يحظى بها عنصر العمل فى العملية الإنتاجية كونه العنصر الأكثر حركية وتفاعلا مع الإنتاج وهو المحرك الأول لقوى الإنتاج الأخرى فأنه جدير بالإهتمام لدى هذه المنشأة التى تسعى إلى أقصى الأرباح وذلك لإرتفاع نفقات إستخدامه

ويتم تحديد معدلات الأجور المختلفة وكميات العمل المستخدمة فى مختلف الأسواق من خلال تفاعل قوى العرض والطلب لجميع أنواع الإنتاج ... حيث أن الطلب على السلع والخدمات هو الذى يحدد مستوى الطلب على العمل وبالتفاعل مع الظروف التى ترافق عرضه يتحدد مستوى الأجر الواجب دفعه للعاملين وكذلك مستوى العمالة المطلوبة أى حجم العمل المطلوب فعلا فى الإنتاج.

ويقصد بالطلب الكلى على العمل بالكميات المختلفة من وحدات العمل التى تكون المنشآت على إستعداد لطلبها خلال فترة زمنية محددة وعند مستوى من الثمن المحدد. وهو عبارة عن عملية التجميع الأفقى لطلبات المنشآت الفردية أى لمنحنيات طلبها الفردية. ويتحدد الطلب على العمل من خلال العلاقة بين مستوى الأجور والإيراد الحدى الناتج من إستخدام وحدات العمل فعند المستوى الذى يتساوى فيه الإيراد الحدى مع الأجور سيتوقف الطلب على العمل. لأن شراء وحدات إضافية من العمل ستكون نفقاتها أكبر من الإيراد الإضافى الذى يعود على المشأة. وحالما ينخفض ثمن السوق لهذا العنصر فأن المنشأة سوف تزيد فى طلبها للحصول على وحدات إضافية منه ويكون من المربح دائما بالنسبة للمنشأة، أن توجره بحيث يتساوى ثمنه مع الإيراد الحدى. فلو لاحظنا الرسم البيانى رقم (66) لتبين لنا إرتباط طلب المنشأة على عنصر العمل بأثمانه فى السوق بالعلاقة مع الإيراد الحدى المتحقق من خلال إستخدام الوحدات الإضافية منه، فعند مستوى الأجور (ث$_1$) ستكون المنشأة مستعدة [illegible] وحدات من عنصر العمل هى (ك$_1$) حيث عند هذين المستويين من الأجور [illegible]مية العمل ستتساوى الأجور مع الإيراد الحدى وهو نقطة توازن المنشأة. وعند مستوى الأجور (ث$_2$) فأن المنشأة سوف تقلل طلبها على العمل عند الكمية (ك$_2$) وذلك لأن الأجور > الإيراد الحدى للحصول على وحدات إضافية من العمل، وبالعكس عندما ينخفض المستوى العالم للأجور عند (ث$_3$) فإن المنشأة سوف تزيد طلبها على العمل عند (ك$_3$) للحصول على وحدات إضافية منها مستفيدة من هذا الإنخفاض الحاصل فى مستوى الأجور.

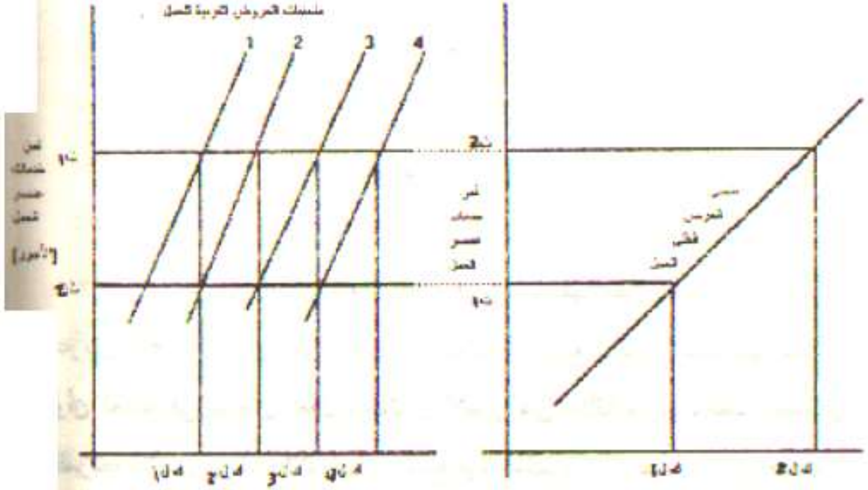


رسم بيانى رقم (66)

أما منحنى عرض العمل الكلى فى السوق فهو يمثل مجموع منحنيات عرض الأفراد الراغبين فى العمل أى عملية التجميع الأفقى لمنحنياتهم جميعا وأن العلاقة فى عرض العمل ومستوى الأجور هى علاقة طردية، فعند المستوى المرتفع للأجور يرغب الأفراد فى وضع قوة عملهم فى الإستعمال لإنهم يجدون فى هذا المستوى المرتفع من الأجور ما ينسجم مع مؤهلاتهم أو مهاراتهم وبالعكس عندما تنخفض الأجور فأن كثيرا من الذين يعرضون قوة عملهم فى

السوق سينسحبون منه نتيجة لذلك لأنهم يعتقـدون أن هذا الأجر أقل مما يجب دفعه إليهم.

ولو تفحصنا الرسم البيانى رقم (67) سنلاحظ عملية التجميع الأفقى لمنحنيات عرض العمل الفردية لتكوين منحنى العرض الكلى وكذلك العلاقة الطردية بين مستوى الأجور وعرض العمـل، فلو إفترضنا أن مجموع عرض العمل الفردى يتكون من أربعة منحنيات فهى تتفاعل مـع ظـروف السوق لتحدد منحنى العرض الكلى عند أجر معين فى ($ث_1$) أو ($ث_2$) وعند كميـة معينـة مـن وحدات العمل فى ($ك ل_1$) و ($ك ل_2$).



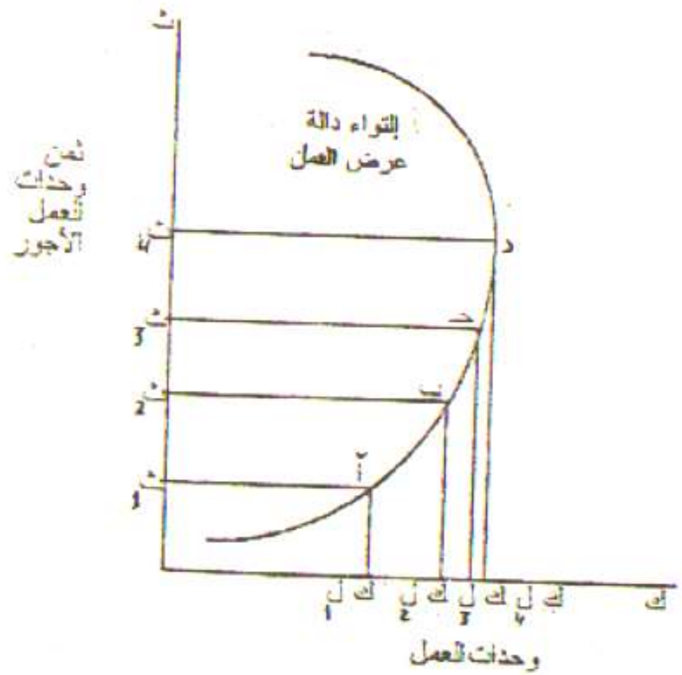
وحدات العمل   وحدات العمل

رسم بيانى رقم (67)

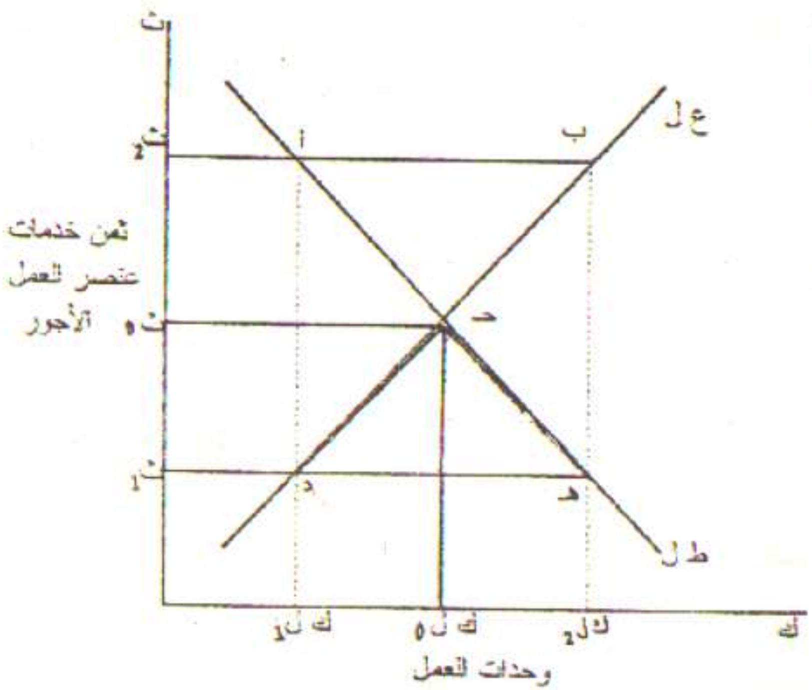
وعندما يصل معدل الأجر إلى مستوى عالٍ جدا فإن ذلك يؤدى إلى إلتواء دالة عرض العمـل إلى الخلف وبالإتجاه المعاكس للعلاقة الطردية بين الأجور وكمية وحدات العمل ، فـان سـاعات العمل يمكن أن تزيد عند زيادة الأجور حتى تصل عند حد معين يتوقف العامل من عرض ساعات إضافية أخرى لأنه سيرى الفراغ لديه وبـالأخص عندما يكون فراغه فى عطلة نهاية الأسبوع فإن المنشآت تجد صعوبة بالغة فى جذب العمال عند عمل إضافى فيها حتى عند مستوى أعلى من الأجور، الأمر الذى يشكل الحد الحرج للأجور والذى يكون عنده أعلى حد ممكن من الساعات يستطيع أن يعملها الفرد العامل.

لاحظ الرسم البيـانى رقـم (68) فـأن العامل سـوف يزيـد فـى عـرض ساعات عمله كلما كان الأجر فى $ث_1$ إلـى $ث_2$ إلى $ث_3$ حيث سيزيد عـرض عمله من ($ك ل_1$) إلـى ($ك ل_2$) إلـى ($ك ل_3$) وعندما يصـل إلـى ($ك ل_4$) وهـو أقصى ما يمكن أن يعمله مهما إزدادت الأجور بعد ($ث_4$) بـل أن زيـادة الأجـور بعد هـذا المستوى سـوف يـؤدى إلـى تقليل عـرض سـاعات العمـل لأنـه سوف يحصل على نفس الدخل السابق لكن بساعات أقل ـ فمثلا لو كـان أحد العاملين يتقاضى أجرا مقداره دينار واحد لكل ساعة فأنه سيحصل على عشرة دنانير فـى اليوم عندما يعمل لمدة عشـر سـاعات. أما إذا إرتفـع أجر السـاعة الواحدة إلـى (دينـارين) فأنـه سـوف يحصـل علـى نفس الدخل السـابق لكن بمعدل أقل مـن الساعات تبلغ خمسة فقط فهو فى هذه الحالة سـيميل للحصـول علـى وقت فـراغ اكبر أو أن ثمن وقت الفراغ لديه سيكون ذا قيمة أكبر فعندما يضحى به لابد وأن يحصل بدلا عنه ما يغريه لذلك.

وعى هـذا الأسـاس نلاحـظ أن دالـة عـرض العمـل تلتـوى إلـى الـوراء ويإتجاه معاكس بعد نقطة معينة من مستوى الجور ومستوى وحدات العمـل عند النقطة (د).



رسم بيانى رقم (68)



رسم بيانى رقم (69)

ويتحدد الأجر التوازنى أى ثمن خدمات عنصر العمل من خلال تقـاطع منحنى العرض الكلى للعمل (ع ل) مع منحنى الطلب الكلى علـى العمـل (ط ل) عند النقطة (جـ) فيتحدد فى (ث$_{0}$) مستوى الأجور السـائدة فـى السوق ومسـتوى العمالة المطلوبة فى (ك ل$_{0}$) أى أن عدد المعروض مـن قـوة العمـل فـى السـوق يساويه تماما الطلب عليها من قبل المنشآت جميعا وعند إنخفاض مستوى الأجور

إلى (ث$_1$) فإن ذلك سيدفع المنشآت إلى زيادة طلبها من العاملين عند هذا المستوى من الأجر مما يؤدى إلى إختلال التوازن بين عرض العمل والطلب عليه حيث سيكون عندها الطلب > العرض، ويحدث عجز فى سوق العمل مقداره المسافة بين (د هـ) أى يمكن حسابه عدديا من خلال المسافة المحصورة بين (ك ل$_1$ إلى ك ل$_2$).

أما إذا إرتفعت الأجور إلى المستوى (ث$_2$) فإن المنشآت سوف تقلل من طلبها على العمل مما يخلق حالة من البطالة فى سوق العمل أى أن الطلب < العرض ويكون مقدار هذه البطالة محصورا فى المسافة (أ ب) وكميا يمكن حسابه من خلال المسافة المحصورة بين (ك ل$_2$ إلى ك ل$_1$).

لاحظ الرسم البيانى رقم (69).

كما أن علينا أن لا ننسى بأن الطلب على العمل هو طلب مشتق يعتمد كثيرا على طلب السلعة المتولدة من عملية الإنتاج.

ويتفاوت مستوى الأجور بين العاملين نتيجة لعدة أسباب منها:-

1 ـ إختلاف قدرات العاملين، فأن العاملين ذوى الإنتاجية العالية سيكون الطلب عليهم مرتفعا مما يزيد أجورهم بالقياس إلى ذوى الإنتاجية المنخفضة. ويمكن زيادة إنتاجية العامل من خلال رفع تكوينه الثقافى أو التدريبى للحصول على مستوى أعلى من المهارة ليستحق عندها أجرا مرتفعا. وترتبط أيضا زيادة الإنتاجية بالتكوين الجسمانى للعامل، فإن الذين يتمتعون بقدرات صحية لائقة قد يستحقون أجرا أعلى نتيجة لقدرتهم فى زيادة إنتاجهم. كما أن للمهارات المرتفعة دور كبير فى رفع أجور العاملين ، فأن

العاملين الذين يتمتعون بمهارات مرتفعة (مثل جراحى القلب أو بعض التخصصات الهندسية النادرة) لايوجد من ينافسهم على وظائفهم ولذلك فأنهم سوف يحصلون على الأجور الأعلى. وفى بعض الدول مثل الولايات المتحدة الأمريكية يكون للعرق وللجنس دور فى تحديد مستوى الأجور فيكون هناك تمييز وظيفى حسب اللون والجنس، بغض النظر عن مستوى المهارة والتخصص الذى يحمله العاملون.

2 ـ قد تختلف الأجور نتيجة لإختلاف الوظائف وعدم تجانسها مع بعضها، فإن ظروف العمل الخاصة بكل مهنة تحدد مع بعضها مستوى معين من الأجر مثل المخاطرة ودرجة تحمل المسئولية أمام الآخرين وعن الإنتاج وكذلك بنية العمل من حيث توفر الشروط الصحية أو الضوضاء والنفايات العرضية وغيرها من الأمور. ولهذا ترتفع مثلا أجور العاملين فى المناجم أو فى المهن ذات الأعباء الثقيلة مثل الحديد والصلب وغيره.

3 ـ صعوبة إنتقال العمالة بين المهن نتيجة لأسباب عديدة مثل إرتفاع كلفة الإنتقال أو صعوبة الحصول على الترخيص المهنى لمزاولة المهنة وغيرها من العوامل الأخرى.

المبحث الثانى

2 ـ الفائدة

الفائدة هى كمية النقود الإضافية التى يكون الأفراد أو المشاريع مستعدون لدفعها لغرض الحصول على السلع والخدمات خلال الفترة الزمنية لإستعدادهم هذا بدلا من المستقبل، فهم يحاولون الحصول على الأموال لغرض تغطية نفقاتهم الشخصية أو نفقات إنتاجهم الآنية ويدفعون مقابل ذلك مبالغ معينة يتم الإتفاق عليها كثمن لإستخدامهم (رأس المال المقترض) لحين تسديده كاملا فى نهاية الفترة المتفق عليها، أى أن *الفائدة هى ثمن الأموال القابلة للإقراض* وغالبا ما تكون الفائدة كنسبة على رأس المال المقترض كأن تكون 10٪ أو 5٪ أو أقل أو أكثر حسب الإتفاق.

وان ما يهمنا هو سعر الفائدة الذى يقوم صاحب المشروع بدفعه للمقترض مقابل الأموال التى يحصل عليها منه لغرض إستخدامها فى العمليات الإنتاجية بهدف إنتاج السلع أو الخدمات. وفى هذه الحالة يتكون لدينا طالبين لرؤوس الأموال نطلق عليهم تسمية المستهلكين وعارضين لرؤوس الأموال ونطلق عليهم تسمية المستثمرين.

فان طلب المستهلكين على الأموال القابلة للإقراض سيكون بسبب تفضيلهم للحصول عليها فى تحقيق أهدافهم الإنتاجية من السلع والخدمات بشكل مبكر خلال فترة زمنية معينة فقد تنقص حاجتهم لهذه الأموال بعد هذه الفترة فلا يرغبون عندها فى الحصول عليها. أو قد يعزفون عن الطلب عليها بسبب

ارتفاع معدلات أسعار الفائدة نتيجة لتقويمهم ذلك بالفوائد التى سيحصلون عليها عند إستخدامهم لرؤوس الأموال المقترضة هذه فى عملياتهم الإنتاجية، فعندما يتوقعون إرتفاع هذه العوائد فأنهم سيقبلون بأسعار الفائدة المعروضة، وبالعكس فأن طلبهم عليها سينخفض أو ينعدم عندما يتوقعون إنخفاض عوائدهم مستقبلا.

كما أن المستثمرين أى الذين يعرضون رؤوس الأموال للإقراض مقابل أسعار معينة للفائدة فأنهم لا بد أن يأخذوا بنظر الإعتبار آثار التضخم من خلال الإرتفاع المتوقع لأثمان السلع والخدمات خلال الفترة التى يتعاقدون على إقراض أموالهم مع المستهلكين. فعندما يتوقعون إرتفاع أثمان السلع والخدمات مستقبلا فأنهم سيزيدون لسعار الفوائد ويضمنونها الزيادات التضخمية لكى يؤمنوا تعويضهم عن النقص المتوقع فى القوة الشرائية لأموالهم التى يعرضونها للإقراض حتى نهاية الفترة المحددة لذلك. وعند حساب سعر الفائدة الحقيقى فى هذه الحالة سيكون من خلال السعر النقدى المعروض منقوصا منه الزيادة التضخمية.

فلو توقع المستثمرون (الذين يعرضون رؤوس الأموال) حدوث تضخم فى الأسعار خلال المدة التى يرغبون إقراض أموالهم فيها بنسبة (5٪) حيث يعنى ذلك عمليا إنخفاض القوة الشرائية لأموالهم، ولو أنهم حددوا سعر الفائدة بمقدار (10٪) فإن ذلك سيتضمن الزيادة التضخمية (إرتفاع الأسعار) حيث أن سعر الفائدة الحقيقى (5٪) بعد طرح نسبة التضخم البالغة (5٪). فهم يضمنون هذه الزيادة لكى يحافظوا على القوة الشرائية الفعلية لأموالهم فى نهاية الفترة

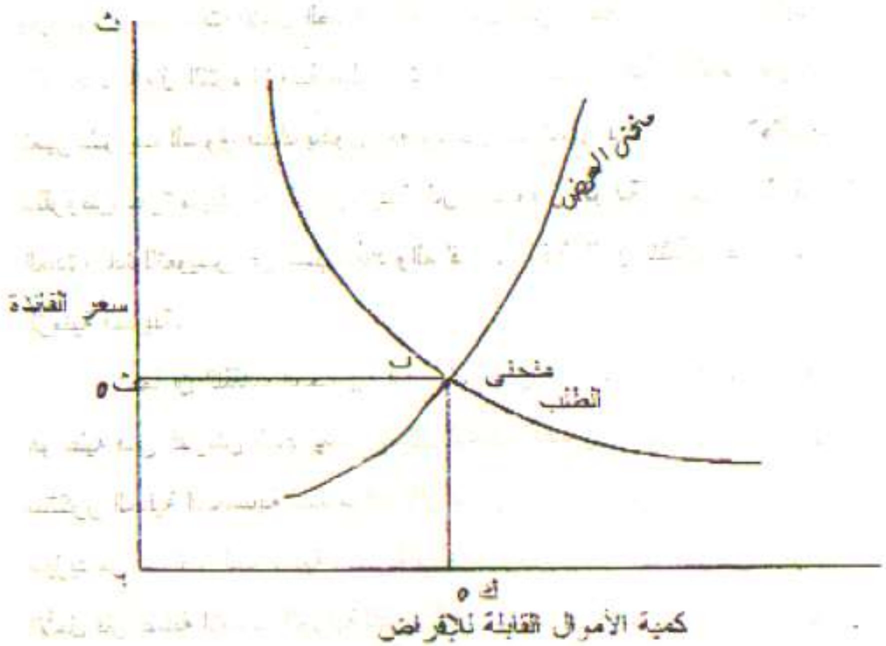
للإقراض مضافا إلى ذلك الفائدة الحقيقية التى سيحصلون عليها نتيجة لإستثمارهم لأموالهم.

وترتبط كمية الأموال المطلوبة بعلاقة عكسية مع سعر الفائدة فعندما ترتفع أسعار الفوائد على الأموال المعروضة للإقراض من قبل المستثمرين فأن طلب المستهلكين الذين يرغبون الحصول عليها سينخفض، وبالعكس عندما تنخفض أسعار الفوائد سوف يزيد المستهلكون من طلبهم عليها.

أما من جانب عرض الأموال فأن هناك علاقة طردية بين سعر الفائدة وكمية الأموال المعروضة لغرض الإقراض فعند إرتفاع أسعار الفائدة فإن ذلك سيشجع المستثمرين بزيادة عرضهم للأموال بهدف إقراضها للغير وبالعكس عندما تنخفض أسعار الفوائد فأن ذلك يؤدي إلى عزوف الكثير من المستثمرين فى عرض أموالهم.

وعند إرتفاع أسعار الفوائد فإن ذلك سيدفع بأعداد كبيرة من المستثمرين فى عرض أموالهم وأن هذه الزيادة فى العرض سوف تمنح المستهلكين قوة تفاوضية من خلال تنافس المستثمرين فيما بينهم مما يؤدى إلى تخفيض أسعار الفوائد، كما أن إنخفاضها سيؤدى إلى زيادة طلب المستهلكين وبالتالى فانهم سيتنافسون فيما بينهم لغرض الحصول على الأموال مما سيدفع بأسعار الفوائد إلى اعلى وهكذا لا بد أن يتقاطع منحنى عرض المستثمرين مع منحنى طلب المستهلكين عند نقطة معينة ليتحدد عندها ***كمية الأموال المقترضة وسعر الفائدة التوازنى.***

أنظر الرسم البيانى رقم (70)



رسم بيانى رقم (70)

فعند تقاطع منحنى الطلب عند النقطة (ب) سيتحدد السعر التوازنى للفائدة عند (ث0) وكذلك كمية الأموال القابلة للإقراض عند (ك0).

وتختلف أسعار الفائدة نتيجة لتأثرها بما يلى:

1 ـ مدة الإقراض.

2 ـ نفقات عملية الإقراض.

3 ـ الخطر المرافق لعملية الإقراض.

حيث يطلب المستثمرون أسعار فائدة عالية على الأموال التي يقرضونها للغير ذات الأجل الطويل لأنها تشتمل على درجة عالية من المخاطرة فقد يحدث خلال الفترة الزمنية الطويلة تدهور في المركز المالي للمقترض أو تغير ظروف السوق لذلك يكون المقترضون مستعدين لدفع زيادة للإحتفاظ بالقروض لفترة طويلة من الزمن، ولهذا فأن القروض طويلة الأجل تحمل في العادة زيادة للتعويض عن عدم التأكد والمنافع الإضافية اللذين ينشآن عن الفترة الزمنية الطويلة.

كما أن النفقات المحاسبية المصاحبة للقرض الطويل ستكون اقل مما هو عليه في القرض الذي يسدد خلال الأجل القصير، حيث أن في الأخير ستتكرر العملية المحاسبية لعدة مرات كأن يكون التسديد بأقساط شهرية مثلا مما سيزيد من النفقات المحاسبية لتسوية قيود القرض بينما عند القرض الطويل الأجل فان عملية التسوية الجزئية للقرض قد تحدث في كل سنة أو في نهاية المدة.

كما أن سعر الفائدة على القروض يتأثر بالمكانة الإئتمانية والخطر المصاحب لإقراضه، فان إحتمال عدم إمكانية تسديد القرض من قبل المقترض نتيجة لما هو متوقع لوضعه المالي سيدفع بالمقرض إلى تحميل سعر الفائدة الحقيقي بزيادة تسمى ***بزيادة المخاطر*** على القرض.

وعندما يكون القرض مضمون مثل القرض برهن عقار معين سيكون سعر الفائدة في هذه الحالة أقل لأنه لا يتضمن علاوة أو زيادة المخاطرة.

وفي خلال ذلك يتضح لنا وجود ثلاثة مكونات لسعر الفائدة وهي:

1 ـ سعر الفندة الصافي وهي السعر السوقي الذي يجب على المستهلك دفعه ثمنا للحصول على الأموال.

2 ـ علاوة أو زيادة التضخم التي تمثل توقعات القوة الشرائية للقرض عند إسترجاعه.

3 ـ نفقات مراقبة القرض عند تسديد أقساطه أو عند تسديده في نهاية الفترة وعلاوة الخطر التي تفرض عن الخطر الذي يصاحب طول فترة القرض.

ويختلف سعر الفائدة في أسلوب الإنتاج الرأسمالي عما هو عليه في أسلوب الإنتاج الإشتراكي، ففي الأسلوب الأول يتم ذلك من خلال حركة السوق من خلال مؤثرات وتفاعل قوى العرض والطلب مثلما ذكرنا ويمكن أن يكون من خلال مؤسسات مالية خاصة أو أفراد، بينما في الأسلوب الثاني تتم عملية الإقراض والإقتراض بين المنشآت من جانب والمؤسسات المالية من جانب آخر ولا أثر للسوق في تحديد أسعار الفائدة بل أنها محددة مركزيا من قبل الدولة وفق معايير مخططة.

3 ـ الريــع

ويقصد بالريع ذلك العائد الذى يتقاضاه عنصر الأرض ويدفع إلى مالك الأرض كمكافاة مقابل إستخدام الأرض فى العملية الإنتاجية إلى جانب عناصر الإنتاج الأخرى.

أو هو ثمن الخدمة التى يقدمها هذا العنصر لقاء إستخدامه فى الإنتاج.

ويتميز عنصر الأرض بكون عرضه محدود ولا يمكن زيادته من خلال دفع أثمان أعلى مثلما هو عليه فى عناصر الإنتاج الأخرى.

كما أن عملية عرضها للايجار لا يستوجب أية مجهودات يقدمها مالكها تكلفه نفقات يستحق عليها ثمن مقابل لها فهى تشكل ***مورد فائض*** لديه يقوم بعرضه دون مجهودات أو تضحيات ولذلك فهو يختلف عن عناصر الإنتاج الأخرى التى تقتضى عملية عرضها نفقات ومجهودات تستحق عليها الأجور لضمان عرض خدمة العمل فى سوق العمل والفائدة لضمان عرض رؤوس الأموال فى سوق المال والربح لضمان قيام المنظم بعرض مجهوداته فى تنظيم العملية الإنتاجية وتحقيق أهدافها.

ويعتبر الريع فائض لأنه لايدفع مقابل وظيفة يؤديها مالكها حيث أن الأرض موجودة ومتاحة للإستعمال بغض النظر عن مقدار ثمن الخدمة التى

ستدفع مقابل ذلك وخلال المدة المحدد لإستعمالها فقد يكون ثمن خدمتها عاليا أو قليلا جدا فأنها معروضة للإستعمال.

وقد يتساءل المرء إذن لمـاذا الريـع ؟ فأن الجواب على ذلك يكمن فى كون العرض الكلى للأرض محدود وأنها أحد العناصر الهامة والضرورية للإنتاج ولهذا السبب أى محدودية عرضها الكلى فأنها مورد عديم المرونة أى لا يمكن زيادة عرضها عند زيادة أثمانها فهى تخضع أسوة بعناصر الإنتاج الأخرى إلى قوى العرض والطلب فى تحديد ثمن ريعها لكن عند حد معين وبفعل هذه المحدودية فى العرض فانها سوف تخرج عن هذه القاعدة.

وبالنظر لتمتعها بهذه الخاصية أى الندرة فأنها لابد أن تستحق ريعا مقابل الخدمة التى تقدمها عند إستخدامها يتقاضاها مالكها.

وعلى هذا الأساس فان المبالغ المدفوعة لأى من عوامل الإنتاج فوق الأثمان الضرورية لعرضها فى السوق أى فوق الحد الأدنى المطلوب فى إستخدامها الفعلى تسمى ***بالفائض الإقتصادى*** الذى يشترط تمتع عنصر الإنتاج بمحدودية عرضية وينطبق ذلك على الأرض حيث يمكن أن يدفع لها ما يسمى ***بالريع الإقتصادى***، كذلك قد تمتلك عناصر الإنتاج الأخرى من الخصائص والصفات ذات القيمة الإقتصادية التى لا يمكن زيادة الكمية المعروضة منها ما يمكنها من الحصول على ريع إقتصادى مثلها فى ذلك مثل الأرض ومن ثم يعتبر جزء من الثمن المدفوع لها ريعا إذا كان هذا الجزء غير ضرورى لإستمرار بقائها فى الإستخدام الذى تشتغل فيه حاليا.

فلو كان مثلا أستاذ جامعى فى إختصاص معينٌ يتقاضى دخلا مقداره عشرة آلاف دينار سنويا عند قيامه بممارسة إختصاصه الدقيق فى التدريس الجامعى ولو قام بالإشتغال خارج الجامعة فأنه سيتقاضى دخلا قدره خمسة آلاف دينار سنويا عندما يمارس مهنة أخرى غير التدريس لكن الجامعة تدفع له هذا الدخل المرتفع بناء على موهبته العلمية وكفاءته فى التدريس وغيرها من المعايير العلمية غير الموجودة فى مجالات غير الجامعة وعليه فانه بفعل إمكانياته العلمية هذه ومواهبه حصل على فارق الدخل الذى يمكن أن يحصل عليه فى المهن الأخرى وينعدم هذا الفارق عندما يتوفر للجامعة إمكانيات ومواهب علمية عديدة فى نفس تخصص هذا الأستاذ وبالتالى لا ضرورة لكى تدفع دخلا أعلى مما تدفعه المهن الأخرى وأن هذا الفارق فى الدخل يسمى بالفائض الإقتصادى أو الريع الإقتصادى والبالغ خمسة آلاف دينار.

ونلاحظ من خلال ذلك أن الذى يتحكم فى الفائض الإقتصادى هو ندرة عامل الإنتاج المستندة إلى محدودية عرضه.

وقد إهتم الإقتصادى المعروف (دافيد ريكاردو) فى موضوع الإختلافات الحاصلة بين قطع الأرض المختلفة من حيث إعتماد ذلك على إختلاف مقدار الريع فيما بينها حسب درجة خصوبتها وسهولة ريها وقربها من التجمعات التسويقية أو غيرها من الأمور الأخرى وأطلق على إختلاف الريع بين الأراضى نتيجة لذلك ***بالريع التفاضلى*** أو ***الريع الفرقى*** وأحيانا يسمى ***بالريع الإختلافى*** وكلها تعبر عن نفس المضمون المستند على إختلاف الخصائص والميزات التى تتمتع بها قطع الأرض.

ويتحدد الريع التفاضلى بصورة أساسية على مقدار الإنتاجية التى ممكن الحصول عليها من الأرض المعروضة للإستعمال ومن الطبيعى أن تكون الأرض ذات الإنتاجية العالية تحصل على ريع أعلى من الأرض ذات الإنتاجية المنخفضة حتى يصل مستوى الريع إلى أدنى حد له عندما تستغل الأرض ذات ادنى حد للإنتاجية والتى تسمى ***بالأرض الحدية***.

ومما هو جدير بالذكر أن زيادة الطلب على المنتجات الزراعية بسبب التوسع الإستهلاكى سوف يدفع إلى إرتفاع أثمان هذه المنتجات وبالتالى سيحفز المنتجون بإستغلال أراضى زراعية أقل إنتاجية من الأراضى التى يقومون بإستغلالها فعلا لغرض زيادة إنتاجهم وبذلك أن الأرض الحدية سوف تستغل ولا تصبح حدية بل سوف تظهر أراضى أخرى أقل خصوبة منها هى التى ستسمى بالحدية.

كما أن الزحف السكانى من خلال التوسع فى بناء المساكن والعمران سوف يؤدى إلى إستغلال أراضى كانت فى السابق ذات إنتاجية أعلى وريع أعلى مما يضطر المجتمع إلى زراعة أراضى كانت تعتبر حدية بالقياس إلى الأراضى التى تم إنشاء المساكن والعمران فيها وبذلك سيرتفع مقدار ريعها إضافة إلى زراعة أراضى أقل خصوبة منها.

كما لابد من الذكر أن الريع الإقتصادى أو الفائض الإقتصادى الذى أشرنا إليه فى أعلاه قد تحصل عليه جميع عوامل الإنتاج ولم يكن مقتصرا على الأرض فقط بفعل محدودية العرض التى أوضحنا أسبابها لكن بمرور الزمن أن هذا الفائض سوف لا يستمر لإمكانية زيادة عرض عوامل الإنتاج الأخرى

(العمل ـ رأس المال ـ التنظيم) أى بعد فترة زمنية محددة .فالإختصاصات النادرة قد يكون عرضها محدودا جدا خلال فترة معينة لكن بعد مرور مدة مناسبة يمكن زيادة عرضها من خلال إستقدامها من الخارج أو من خلال التوجه نحو التعليم فى التركيز عليها وكذلك الحال لعنصر رأس المال فأن الالات الحديثة وذات المواصفات التكنولوجية المتقدمة فانها بمرور الزمن سوف تظهر آلات أكثر حداثة منها وبالتالى قد تصبح متأخرة عنها أو فى أحسن الأحوال مساوية لها وعليه فانها سوف تفقد هذه الميزة الخاصة وبالتالى لا تستحق الفائض الإقتصادى أو الريع الإقتصادى.

إن هذه الحالة أشار إليها الإقتصادى المعروف (الفريد مارشال) بما يسمى ***شبه الريع*** تأكيدا للصفة المؤقتة لهذا النوع من الريع. لكن الأرض تختلف عن باقى هذه العناصر حيث لا يمكن زيادة عرضها من خلال (المزيد من إنتاج أراضى جديدة) مثلما هو عليه فى رأس المال وغيرها ولذلك فهى تتميز بصفة دائمة بأشكال الريع التى ذكرناها.

المبحث الرابع

4 ـ الربح

لقد سبق وان إستعرضنا فى نظرية الأسواق الهدف الذى تسعى إليه المنشآت الإقتصادية فى الإقتصاد الرأسمالى وهو تحقيق أعظم قدر ممكن من الأرباح من خلال طرح كافة نفقات الإنتاج من إيراد المنشأة. ***ويعرف الربح*** بأنه مكافأة عنصر التنظيم لقاء قيامه بمزج عناصر الإنتاج الأخرى (العمل ، رأس المال ، الأرض ، الموارد الأولية) بهدف إنتاج السلع أو الخدمات وتختلف قدرات المنظمين فى إمكانية ضمان أقل إستخدام للعناصر هذه لإعتبارات قد يكون جزء منها يتعلق بالظروف السائدة فى المنشأة لكن غالبا ما تكون الظروف الذاتية المحيطة بالمنظم هى العامل الأساسى فى ذلك ولغرض ***الحساب الإقتصادى الدقيق للربح*** لابد من التفريق بين ***النفقات الضمنية والنفقات الصريحة*** (التى سبق وأن ذكرناها فى أحد فصول هذا الكتاب) وإدخال النفقات الضمنية فى عملية حساب الربح، فتكون النفقات الضمنية من الجهد الذى يبذله المنظم عندما يكون مالك المشروع نفسه والذى لا يتقاضى عنه أية أجور حيث لابد من تقويم ذلك بالأجور من خلال ***كلفة الفرصة البديلة*** أى لأعلى مستوى من الأجور يمكن أن تدفع له عند قيامه بنفس العمل لدى منشأة أخرى مماثلة كذلك ***ريع الأرض*** الذى لا يستلمه نتيجة لإستغلاله قطعة الأرض العائدة له أو الدار التى يمتلكها، كذلك مقدار الفائدة التى يتقاضاها مقابل رأس المال الذى

يستثمره فى الإنتاج، فى حالة قيامه بإقراضه إلـى الآخرين ..... إلـخ. كـل ذلـك لابد من إضافتها إلى ***النفقات الصريحة*** التى تمثل نفقات عوامل الإنتاج الأخـرى والمستخدمة فى العملية الإنتاجية.

فلابد من جمع هذه النفقات لتكون مجموع نفقات الإنتاج ولذلك عندما يتم إستبعاد هذه النفقات الضمنية قد تكون المنشأة عند حساب الربح فى وضع إيجابى أى أنها تحقق مستوى من الربح من خلال إيراداتها التى تفوق نفقات إنتاجها، لكن ذلك لا ينطوى على تحليل دقيق لحسابات الأرباح والخسائر فى المنشأة ويسمى فى هذه الحالة ***بالربح المحاسبى*** لكون المحاسبة تهتم بالأرقام الفعلية المسجلة فى قيود المنشأة وتستبعد كلفة الفرصة البديلة التى يهتم بها الإقتصادى عند تقويم كفاءة أداء المنشأة، حيث قد تنتقل المنشأة إلى وضع إقتصادى سالب عند أخذ ذلك فى الحسبان أى أنها تحقق الخسارة ويسمى الربح فى هذه الحالة ***بالربح السلبى***.

ويتوقف الربح على مصادر مختلفة وعديدة أهمها:

1 ـ تحمل المنظم للمخاطرة، أى أن القيام بالعملية الإنتاجية من خلال الحصول على عناصر الإنتاج المختلفة ومزجها مع بعضها يتم من خلال توقعات المنظم فى بيع السلع أو الخدمات التى يقوم بإنتاجها ويعتمد ذلك بالدرجة الأساسية على قدرته فى إستقراء مستقبل السوق وإمكانية بيع سلعته.

كما أن هذه المخاطرة هى عمل غير مؤمن عليه (مثل الحريق والسرقة ... إلخ) فقد يتعرض المشروع إلى ظروف خارجة عن إرادته تضعه فى وضع إنتاجى أو تسويقى حرج.

ويعتبر عامل التجديد من أحد العوامل المهمة فى تحقيق الربح، ويقصد به قيام المظمة بإستخدام وسائل جديدة أو طرق فنية جديدة تتميز بها سلعته عن السلع الأخرى أو قيامه بدخول عملية إنتاجية لم يتم دخولها فى السابق وعندها سيستفيد من فرصة التجديد لسلعته فى زيادة الطلب عليها أو إرتفاع ثمنها لحين قيام المنظمين فى منشآت أخرى بتقليد أو إكتشاف هذه الوسائل الجديدة وتطبيقها فى الإنتاج لديهم. ولابد من الإشارة أن هذا التجديد لينطوى على المخاطرة أيضا فى العملية الإنتاجية لذلك فأن كثيرا من المنشآت تفضل الإستمرار فى أساليبها التقليدية وعدم الدخول فى ذلك حيث تنتظر قيام المنشآت الأخرى بهذه العملية.

ومثلما ذكرنا سابقا هناك مصدر مهم للربح وهو الإحتكار سواء كان المطلق أو إحتكار القلة حيث تقوم المنشأة الإحتكارية أو المنشآت الإحتكارية القليلة المنتجة للسلعة بوضع الأثمان التى تضمن تحقيقها للأرباح وتتحكم بكميات الإنتاج أيضا مما يصعب دخول منشآت منافسة جديدة أخرى فى إنتاج سلعهم.

ويختلف ***ربح التجديد*** عن ***الربح الإحتكارى*** وذلك لكون الأول يمثل حالة مؤقتة تنتهى عندما تستطيع المنشآت المنافسة الأخرى من تقليد أو إستخدام نفس الوسائل الجديدة التى إستخدمتها المنشأة فى زيادة أرباحها، أما الثانى فيعتبر حالة دائمة ترتبط بموانع دخول منشآت منافسة إلى الإنتاج فكلما تكون عقبات الدخول كبيرة وقوية فإن الربح الإحتكارى سوف يستمر.

وتعتمد المضامين الإجتماعية للربح على طبيعة المفاهيم والنظريات التى تحدد حركة المجتمع والإقتصاد فهى تختلف من نظام إقتصادى إلى آخر.

ففى أسلوب الإنتاج الرأسمالى يسمى الربح عادة ***بالربح المطلق*** أى أنه يذهب إلى مالك المشروع الإنتاجى بشكل تام دون أن ينفق أية نسبة منه على المجتمع ويتصرف بإنفاقه حسب أهدافه الإنتاجية التوسيعية لغرض تعظيم الربح وينفق الجزء الآخر منه لتلبية إحتياجاته الشخصية من السلع والخدمات.

أما فى أسلوب الإنتاج الإشتراكى فان مفهوم الربح يختلف تماما عما هو عليه فى أسلوب الإنتاج الرأسمالى حيث يوجه الربح فى قنوات أساسية ذات مضامين إجتماعية هى:

1 ـ لأغراض التوسع الإنتاجى أى إعادة الإنتاج الموسع بطاقات إنتاجية كمية ونوعية أكبر وأفضل مما كان عليه فى الدورة الإنتاجية السابقة ويكون هذا التوسع إما أفقى أو عمودى أو كلاهما.

2 ـ لغرض زيادة أجور العاملين وتحسين مستواهم المعاشى.

3 ـ لغرض تطوير كفاءة أداء العاملين من خلال رفع مستوياتهم المهارية والتخصصية.

4 ـ تخصيص نسبة من أرباح المنشآت لتغذية ميزانية الدولة المركزية لغرض تمكين الدولة من الإنفاق على المجتمع من خلال الخدمات المختلفة (الصحة ، التعليم ، .... إلخ من الخدمات الثقافية والإجتماعية).

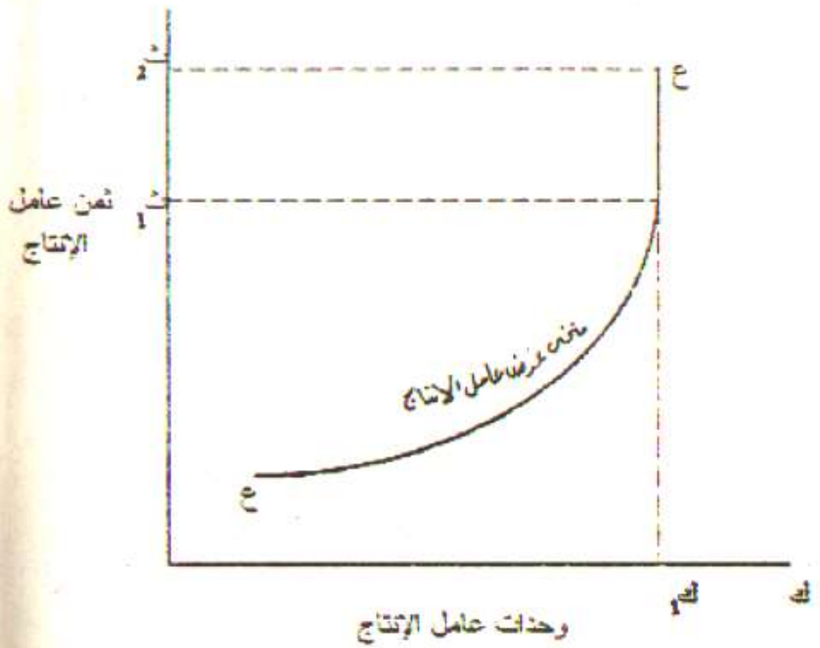
ونتيجة لأساليب توزيع الربح التى أشرنا إليها أعلاه فيطلق على الربح ***بالربح الإجتماعى*** نتيجة لهذه المضامين الإجتماعية. لكن لابد من الإشارة إلى حقيقة الأمر بالإستناد إلى الحياة العملية فى توزيع الربح فى جميع البلدان التى إنتهجت الأسلوب الإشتراكى فى إدارة إقتصادها، حيث نلاحظ أن هذه

الطروحات النظرية منفصلة عن التطبيق العملى تماما ولم تكن هذه الصورة المثالية النظرية، فان معدلات إرتفاع اجور العاملين لا تنسجم مع معدلات التراكم فى الأرباح المتحققة فى المنشآت الإنتاجية نتيجة للزيادات الحاصلة فى إنتاجية العمل وتبدو فى أحيان كثيرة عملية استلاب لقوة العمل نتيجة لضعف العلاقة بين الإنتاجية والأجور رغم الشعارات التى ترفعها المؤسسات الإنتاجية.

أسئلة الفصل السادس

السؤال الأول:

كيف تفسر الشكل الرأسي التام الذى يتخذه منحنى عرض عامل الإنتاج بعد نقطة (ث1) و (ك1) من الرسم البيانى التالى ؟



الجواب:

يصعب زيادة الكمية المعروضة من عامل الإنتاج بعد مستوى معين وعندها يأخذ منحنى عرضه شكلا تقريبا وعندما يبلغ مستوى عرضه الحد الأعلى الذى يستحيل زيادته بعده مهما إزداد الثمن المدفوع للحصول على وحدات أكثر من هذا العامل فنلاحظ من الرسم البيانى أن نقطة (ك1) تمثل أعلى مستوى ممكن لعرض الإنتاج عند (ث1) وعندما يرتفع الثمن من (ث1) إلى (ث2) فإن الكمية المعروضة منه في السوق تبقى ثابتة لاتستجيب للتغير فى الثمن.

السؤال الثانى:

وضح بالرسم البيانى إرتباط طلب المنشأة على عنصر العمل بمستوى الأجور فى السوق من خلال العلاقة مع الإيراد الحدى فى تحديد توازن المنشأة؟

الجواب:

راجع الرسم البيانى رقم (66) وشروحاته.

السؤال الثالث:

وضح بالرسم فقط ما يلى:

1 ـ منحنيات العرض الضرورية للعمل.

2 ـ منحنى العرض الكلى للعمل.

الجـواب:

راجع الرسم البيانى رقم (67)

السؤال الرابع:

بين أسباب إلتواء دالة عرض العمل بإتجاه عكسى بعد نقطة معينة من مستوى الأجور ومستوى وحدات العمل ؟

الجـواب:

راجع شروحات الرسم البيانى رقم (68).

السؤال الخامس:

بين العلاقة بين مستويات التضخم وأسعار الفائدة خلال فترة زمنية محددة ؟

الجـواب:

يعرض المستثمرون أموالهم للإقراض مقابل أسعار معينة للفائدة آخذين بنظر الإعتبار آثار التضخم من خلال الإرتفاع المتوقع لأثمان السلع والخدمات خلال الفترة التى يتعاقدون على إقراض أموالهم مع المستهلكين، فعندما يتوقعون إرتفاع أثمان السلع والخدمات مستقبلا فانهم سيزيدون أسعار الفوائد ويضمنونها الزيادات التضخمية لكى يؤمنوا تعويضهم عن النقص المتوقع فى القوة الشرائية لأموالهم التى يعرضونها للإقراض حتى نهاية الفترة المحددة لذلك.

وعند حساب سعر الفائدة الحقيقى فى هذه الحالة سيكون من خلال السعر النقدى المعروض منقوصا منه الزيادة التضخمية.

السؤال السادس:

وضح بالرسم البيانى الكيفية التى يتحدد فيها سعر الفائدة التوازنى وكمية الأموال القابلة للإقراض ؟

الجـواب:

راجع الرسم البيانى رقم (70) وشروحاته.

السؤال السابع:

أعط تعريفا مركزا للمفاهيم الإقتصادية التالية:

1 ـ الريـع.

2 ـ الفائض الإقتصادى.

3 ـ الريع التفاضلى.

4 ـ الأرض الحدية.

5 ـ شبه الريع.

الجـواب:

1 ـ الريـع:

هـو العـائد الـذى يتقاضـاه عنصـر الأرض ويدفـع إلــى مــالك الأرض كمكافأة مقابل إستخدام الأرض فى العملية الإنتاجية.

2 ـ الفائض الإقتصادى:

هو المبلغ المدفوع لأى من عوامل الإنتـاج فوق أثمانهـا الضروريـة لعرضها فى السوق أى فوق الحد الأدنى المطلوب فى إسـتخدامها الفعلـى، حيث يشترط محدودية عرض عنصر الإنتاج.

3 ـ الريع التفاضلى:

وترجع تسميته إلـى الإقتصـادى المعـروف (دايفيـد ريكـاردو) والـذى يعنى الإختلافات الحاصلة بين قطـع الأرض المختلفة حسب درجـة خصوبتها وسهولة ريها وقربها من التجمعـات التسويقية أو غيرهـا مـن الأمـور الأخـرى ويسمى أحيانا بالريع الفرقى أو الإختلافى.

4 ـ الأرض الحدية:

ويطلق على الأرض ذات الحد الأدنى من الإنتاجية والتى تستغل بعـد أن يتم إستغلال جميع الأراضى ذات الخصوبة أو الإنتاجية الأعلى.

5 ـ شبه الريع:

وقد أطلـق تسميته الإقتصـادى المعـروف (الفريد مارشـال) ويعنـى أن بمرور الزمن يمكن زيادة عرض عوامـل الإنتـاج وأن النـادرة أو المحـدودة جـدا يمكن توفرهـا ممـا سيفقدها الميزة الخاصـة التـى كـانت تستحق عليهـا الفـائض الإقتصادى أو الريع الإقتصـادى بخـلاف الأرض التـى لا يمكـن زيـادة عرضهـا والتى تستحق ريع دائم بينمـا تكون لدى عناصـر الإنتـاج الأخـرى حالـة مؤقتـة تزول عند زيادة عرضها ولذلك سميت بشبه الريع.

السؤال الثامن:

ما المقصود بالمصطلحات الإقتصادية التالية:

1 ـ الربح.

2 ـ الربح الإقتصادى.

3 ـ الربح المحاسبى.

4 ـ الربح السلبى.

5 ـ ربح التجديد.

6 ـ الربح الإحتكارى.

7 ـ الربح المطلق.

8 ـ الربح الإجتماعى.

الجـواب:

راجع المبحث الرابع.